



A versenypolitika
szerepe a
gazdasági
növekedés
elősegítésében

2014. április



A versenypolitika szerepe a gazdasági növekedés elősegítésében

Paradoks Kft., 2014 április

Szerzők: Lőrincz László, Gerhardt Erik és Édes Balázs

A kutatás a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatásával valósult meg.

Tartalomjegyzék

| | |
|--|----|
| 1. Bevezető | 4 |
| 2. Elméleti áttekintés | 5 |
| 2.1. Bevezetés | 5 |
| 2.2. A versenypolitika és a versenyt befolyásoló policy területek | 5 |
| 2.3. A verseny, innováció, termelékenység és növekedés elméleti összefüggései | 7 |
| 2.3.1. A verseny hatása az innovációra | 8 |
| 2.3.2. Verseny és termelékenység | 12 |
| 2.3.3. A piaci be és kilépés szabályozása: csődszabályozás és vállalat alapítás | 13 |
| 2.4. Empirikus eredmények | 14 |
| 2.4.1. Versenypolitika és növekedés | 14 |
| 2.4.2. Módszertani problémák és kezelésük | 15 |
| 2.4.3. A verseny hatása a termelékenységre | 16 |
| 2.4.4. Verseny és innováció | 18 |
| 2.4.5. Külkereskedelmi liberalizáció és növekedés | 20 |
| 2.4.6. A McKinsey kutatás | 22 |
| 2.4.7. Reallokáció és teremtő rombolás | 24 |
| 2.5. Következtetések | 25 |
| 3. Esettanulmány: versenypolitika és növekedés a kiskereskedelmi szektorban Magyarországon | 28 |
| 3.1. Kiinduló hipotézis | 28 |
| 3.2. Háttér: a kiskereskedelem szabályozásának hatásai | 29 |
| 3.3. A magyar kiskereskedelem szabályozottsága nemzetközi összehasonlításban | 33 |
| 3.4. A kiskereskedelem szabályozásának újabb változásai | 34 |
| 3.5. A kiskereskedelem koncentrációja Magyarországon | 35 |
| 3.6. Empirikus vizsgálat: a magyar kiskereskedelmi szektor jelentősége és fejlettsége | 36 |
| 4. Esettanulmány: a verseny szerepe a japán autóiipari expanzióban | 44 |
| 4.1. Összefoglalás | 51 |
| 5. Következtetések | 53 |
| Hivatkozások | 55 |

1. Bevezető

Agazdasági növekedés és a termelékenység az országok és régiók jólétének legalapvetőbb meghatározója, éppen ezért a közgazdasági gondolkodás évszázadok óta kiemelt figyelmet fordít arra, hogy ezek háttérének viszonyait mélyebb elemzés tárgyává tegye.

A versenyszabályozás eredményességéről való gondolkodás kapcsán is adja magát a kérdés, hogy milyen mértékben hathat a verseny általában a gazdasági növekedésre, innovációra, és termelékenységre, és a megfelelő versenypolitika a verseny intenzitásának befolyásolása révén képes-e hatni ezekre a kulcstényezőkre.

Tanulmányunkban a versenypolitika és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat kérdését jártuk körül. A kutatás módszere elsődlegesen az aktuális irodalom áttekintése volt. A témához kapcsolódó irodalom elméleti és empirikus eredményeinek bemutatása mellett két esettanulmánnyal egészítettük ki a kutatást:

- A versenypolitika és növekedés közötti kapcsolat témakörében egy aktuális, és igen mozgalmas időszakot megélt szektor Magyarországon a kiskereskedelem. Az első esettanulmány ennek a területnek a legfontosabb történéseit és ezek ismert hatásait foglalja össze.
- A téma kapcsán felmerült, hogy a gazdasági növekedés szempontjából az egyik legizgalmasabb történetet, a XX. század második felében megvalósult japán növekedés időszakát vizsgáljuk meg abból a szempontból, hogy az ott alkalmazott, a kapitalizmus fősodrától meglehetősen távoli megoldás mennyiben alkalmazta a versenyt, mint motivációs elemet. Ennek a kérdésnek a mélyebb vizsgálatát szolgálja a második esettanulmány.

A kutatás elvégzését a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja támogatta.

2. Elméleti áttekintés

2.1. Bevezetés

A verseny gazdasági növekedésre, innovációra, és termelékenységre gyakorolt hatását több magyar nyelvű tanulmány érinti. Ilyen elsősorban a Gazdasági Versenyhivatal „Verseny és Termelékenység” című irodalmi összefoglalója, illetve Halpern László és Muraközy Balázs „A verseny és a K+F összefüggései – elméleti megközelítések és számszerű eredmények” című cikke a *Verseny és Szabályozás 2011* kötetben. Ebben az áttekintésben – amellett, hogy támaszkodunk e korábbi munkákra – több szempontból eltérő megközelítést alkalmazunk.

A fenti tanulmányok általában a verseny intenzitásának hatásaival foglalkoznak, esetünkben pedig a versenypolitika hatásaira vagyunk kíváncsiak. A szűkebben vagy tágabban értelmezett versenypolitika mellett azonban más szakpolitikai területek is hatást gyakorolnak a piaci verseny működésére, így elsőként ezeket a területeket azonosítjuk. Mivel konkrétan és kizárólag versenypolitikai intézkedések gazdasági növekedéssel összefüggő hatásait elemző tanulmány kevés van, és a versenypolitika versenyre gyakorolt hatását nem vonjuk kétségbe, mi sem szűkítjük le az elemzést kizárólag e tanulmányok bemutatására. Azonban kiemelt figyelmet fordítunk az eredmények bemutatása során az ökonometriai elemzések által felhasznált szakpolitikai változások bemutatására is.

A releváns szakpolitikai területek bemutatása után tisztázzuk az innováció, termelékenység, és a gazdasági növekedés elméleti összefüggéseit, mely háttérrel biztosít az ezeket empirikusan vizsgáló tanulmányok megértéséhez.

Az empirikus eredmények bemutatása során szelektívek leszünk. A verseny hatásaival általában foglalkozó tanulmányok közül a modern ökonometriai eszköztárat alkalmazó újabb elemzéseket emeljük ki. A következtetésekben pedig kitérünk a magyarországi gazdasági átmenet és versenypolitika kapcsán releváns szakpolitikai kérdésekre.

2.2. A versenypolitika és a versenyt befolyásoló policy területek

A verseny intenzitását a versenypolitikán túl számos szabályozás befolyásolja. Magyarországon ezek között találhatunk Európai szintű és tagállami szintű szabályozásokat is.

A versenyjog hatálya Magyarországon a következő területekre terjed ki a Tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996 évi LVII törvény (Tpv.) alapján:

- Fogyasztók megtévesztésének tilalma
- Üzletfelek megtévesztésének tilalma
- Tisztességtelen összejátszás tilalma
- Erőfölénnyel való visszaélés tilalma
- Fúziókontroll

Ezek közül a három utolsó terület az, melyet a szűken értelmezett versenypolitika (=antitröszt) szabályozás területeinek tekinthetünk (Motta, 2007), míg az első kettő fogyasztóvédelmi jellegű.

Emellett az európai versenypolitika részének tekinthető az állami támogatás tilalmáról szóló szabályozás (az Európai Unió működéséről szóló Szerződés 107. cikke). Míg az antitröszt területek vizsgálata – európai szinten harmonizált szabályozás alapján – elsősorban tagállami feladat, az állami támogatások tilalmának betartását az Európai Bizottság vizsgálja.

Szintén európai direktívák által harmonizált, de tagállami szintű szabályozások a hálózatos iparágak liberalizációjával kapcsolatos törvények és rendeletek. Ezek értelemszerűen jelentős hatással vannak a piaci versenyre, és versenypolitikai szempontból vizsgálva a korábbi monopóliumok felszámolásával a versenyjog hatályát terjesztik ki ezekre az iparágakra. Ilyenekkel találkozhatunk a távközlési, a villamosenergia, a földgázellátás, a vasúti és a postai szektorokban. Ezen iparági szintű szabályozások azonban gyakran a monopoljogok felszámolása és a tisztességes verseny magatartásának előírása mellett szigorúbb szabályozást is tartalmaznak, az adott ágazatok kiemelt jelentősége és a hálózati infrastruktúrák természetes monopólium jellege miatt. Ilyen a korábbi inkumbens szolgáltatók jogi vagy számviteli szétválasztásának és hálózatuk megosztásának követelménye, kiskereskedelmi és/vagy nagykereskedelmi árszabályozás bevezetése, vagy az egyetemes szolgáltatási kötelezettség előírása.

Az európai közös piac megteremtését szolgálta a vámunió létrehozása, és a külkereskedelemmel kapcsolatos további adminisztratív korlátok lebontása, melynek következtében a korábban nemzeti szinten védett iparágaknak európai szintű verseny keretei között kell működniük. A külkereskedelmi politika e területe értelemszerűen erősen befolyásolja a verseny intenzitását, azonban már nem tekinthető versenypolitikának.

Szintén kapcsolódó terület a piacra történő be és kilépés általános szabályozása, mely a vállalatok alapításának szabályozása és a megszüntetést szabályozó csődszabályozás. A csődszabályozás szigorúságának elsősorban a piacgazdasági átmenet esetében volt jelentősége a Magyarországhoz hasonló poszt-szocialista országok esetében, illetve a gazdasági válság idején került előtérbe az egyes kiemelt jelentőségű vállalatok állami megmentése kapcsán.

Szintén a verseny torzítása irányában hathatnak a különböző vállalatok közötti reallokációs törekvések, például a kisvállalatok támogatása és a nagyok megadóztatása, mely korlátozza a vállalatok termelékenység alapú kiválasztódását és növekedését.

A legáltalánosabb jellemző, az egyes országok alapvető gazdasági berendezkedésének típusa (kapitalista vagy szocialista gazdaság), mely szintén összefügg az innovációval és a növekedéssel, lásd ezzel kapcsolatban például Kornai (2011) elemzését.

2.3. A verseny, innováció, termelékenység és növekedés elméleti összefüggései

A bevezetésben említett korábbi magyar nyelvű tanulmányok a verseny hatását az innovációra, vagy a termelékenységre vonatkozóan vizsgálták, jelen esetben pedig a célunk a gazdasági növekedéssel kapcsolatos összevetés. Bár ezek a tényezők szorosan összefüggnek, nem minden esetben egyértelmű a megfeleltetés.

A versenypolitika legalapvetőbb (statikus) hatásmechanizmusát a piacszerkezeten keresztül fejti ki. Tekintve, hogy monopol piacszerkezet esetén a termelés a versenypiachoz képest alacsonyabb szintű, és összességében holtteherveszteséggel jár, e probléma „felszámolása” – akár közvetlen szabályozási, akár versenypolitikai eszközökkel – magasabb egyensúlyi kibocsátáshoz vezet, mely megjelenik a gazdasági növekedésben.

A termelékenység és a növekedés összefüggése szintén viszonylag egyszerűen tisztázható. Tekintve, hogy a termelékenység definíciója az egységnyi inputra jutó kibocsátás, a termelékenység növekedése (a felhasznált inputok mennyiségének változatlansága esetén) a kibocsátás növekedését eredményezi, azaz megjelenik a gazdasági növekedésben.

Az innováció és növekedés kapcsolatának vizsgálatához azonban szükséges a gazdasági növekedés makroökonómiai modelljei irányába történő rövid kitérő.

A neoklasszikus, Solow-Swan féle növekedési modellben a kibocsátás három tényező, a technológia fejlettség (A), a tőke (K) és a munka (L) függvénye:

$$Y_t = A_t K_t^\alpha L_t^\beta$$

Ennek megfelelően tehát egyértelmű összefüggést láthatunk a technológiai fejlettség (innováció) és a növekedés között. A modell jellemzője, hogy adott technológiai szint mellett a gazdaságok egy egyensúlyi kibocsátáshoz konvergálnak, ami miatt egyrészt hosszú távon a növekedés eltűnik, másrészt a lemaradó országok konvergálnak a fejlettebbekhez. A technológiai fejlődés mellett lehetséges hosszú távú növekedés, ez azonban exogén tényező a modellben, és minden gazdaságot egyformán érint.

A kilencvenes évektől kezdve azonban a kutatók egy része nem tartotta meggyőzőnek a modell következtetéseit, elsősorban a konvergencia hipotézist, illetve a minden országot egyaránt érintő technológiai változást. Ez vezetett az endogén növekedélmélet megalkotásához, melyet azért neveznek endogénnek, mert a technikai fejlődés, és a humántőke--felhalmozás explicit modellezésével elemzi a gazdasági növekedés összefüggéseit. (Valentinyi 1995)

A humántőke-modellek legismertebbje (Lucas 1988). Ebben a modellben a növekedés forrása a humán tőkeállomány növekedése, mely növeli a tőke határtermékét, és egyúttal a kibocsátást. A technológia ebben a modellben konstansként feltételezett, így témánk szempontjából érdekesebbek a technológiai fejlődés modelljei.

Romer (1990) modelljében a munka felhasználható termelésre (L_Y) és innovációra (L_A), és a teljes munkakínálat e kettő összegének felel meg. A technológiai fejlettség növekedése az innováció (L_A) függvénye, így itt is közvetlen összefüggés van az innováció és a növekedés között.

2. 3. 1. A verseny hatása az innovációra

A technológiai fejlődés romeri modelljének jellemzője, hogy nem tökéletes versenyre épít, hanem a Dixit és Stiglitz (1977) féle termékdifferenciáláson alapuló monopolisztikus verseny modelljére¹. Ez azt a feltételezést jelenti, hogy a piacon n vállalat versenyez, melyek különböző termékeket állítanak elő. A verseny intenzitását a termékek közötti helyettesíthetőség α paramétere adja meg a fogyasztó hasznosságfüggvényében, azaz a magasabb helyettesíthetőség (magasabb α) élesebb versenyt jelent. A piacra lépés feltétele, hogy a vállalat befektessen egy termékinnovációba, mely f fix költséget jelent. Minél több cég lép piacra, annál többféle termék kifejlesztése történik meg, azaz nő az innováció. A piacra lépett cégek ezután egységesen c változó költséggel tudják

¹ Ennek bemutatását és hatásait Aghion és Griffith (2005) alapján tárgyaljuk, a képletek levezetése megtalálható a 11-12. oldalon.

előállítani termékeiket. A piac két lépésben működik: elsőként a vállalatok döntenek arról, belépjenek-e a piacra, majd akik beléptek, versenyeznek az árban. Viszonylag egyszerűen levezethető innen az egyensúlyi ár (p_i), melyre

$$p_i = c/\alpha$$

adódik. Azaz minél magasabb a helyettesíthetőség (verseny), annál alacsonyabb lesz az egyensúlyi ár. Ennek segítségével kiszámítható a vállalati profit, amire azt kapjuk, hogy minél magasabb a helyettesíthetőség (verseny), annál kisebb a profit. Ez pedig *ceteris paribus* elrettentőként hat a vállalati belépésre, ennek következtében tehát minél nagyobb a helyettesíthetőség (verseny), annál kevesebb lesz a termékinnováció. Ezt nevezhetjük a termékpiaci verseny schumpeteri hatásának. Ez a hatás kimutatható általánosan az endogén technológiai változás növekedési modelljeiben, a fent említett romeri modell mellett például Aghion és Howitt (1992) vagy Grossman és Helpman (1991) esetében is.

Azonban a fejlett ökonometriai eszköztárat használó tanulmányok empirikusan kimutatják a verseny innováció és termelékenységnövelő hatását, és ennek következtében megkérdőjeleződött a korábbi elméleti modellek következtetése.

Aghion et al. (2005) a modelljébe ezért egy valósághoz közelebb álló feltételezést, a verseny innovációval történő elkerülésének (*escape competition effect*) lehetőségét építették be. A következő modellt írják le:

Egy országban a végső fogyasztásra szánt termék előállítható különböző inputok segítségével egy termelési függvénynek megfelelően. Minden inputot egyetlen szektor gyárt, melynek piacán egy monopolista kompetitív szegéllyel szembesül². Ez az inkumbens innoválhat, mely növeli a termelékenységét. Két típusú szektort különböztethetünk meg. A fejlett típusú szektorokban a monopolista a technológiai határt követi: ha innovál, eléri a technológiai határt, ha nem, egy időszakkal lemarad tőle. A fejletlen típusú szektorban egy lépéssel hátrébról indul: ha innovál, egy lépéssel lesz lemaradva, ha nem, kettővel. A kompetitív szegély tudja másolni az inkumbenst egy lépéssel a technológiai határ előttig, azonban a technológiai határt sosem képes elérni. Abban az esetben, ha a kompetitív szegély és az inkumbens azonos technológiai szinten van, akkor a kompetitív szegély képes annak termékeit gyártani, de akkor is csak valamivel magasabb egységköltségen, ha viszont az inkumbens magasabb technológiai szinten van, akkor olyan magas lesz a versenyző szegély egységköltsége, amelyen már nem lesz kereslet a termékére, így az inkumbens monopolprofithoz jut. Ezekkel a feltételekkel a verseny intenzitásának növekedése, melyet a kompetitív szegély és a monopolista egységköltsége távolságával mérhetünk, a következő hatással jár. Azokban a szektorokban, ahol a monopolista

2 Az itt leírt modell az Aghion és Griffith (2005) által közölt verzió, az eredeti Aghion et al. (2005) cikkben duopólium a piacszerkezet az egyes szektorokban, de mindez a következtetéseket nem változtatja meg.

lemaradt a technológiai határtól, a korábban bemutatott modellel megegyezően a verseny intenzitásának növekedése csökkenti az innovációt és a növekedést; azokban a szektorokban viszont, ahol az inkumbens technológiailag fejlett volt, az innováció segítségével „megszökhet” versenytársai elől, és mivel innováció nélkül a verseny növekedése a profitját csökkenti, minél nagyobb a verseny, annál jobban van ösztönözve, hogy ezt a versenyt elkerülje. A versenynek tehát két hatását tartalmazza modell ebben a szektorban: egyrészt csökkenti a jelenbeli profitot, mert kisebb költségelőnyt jelent, másrészt növeli a potenciális jövőbeli profitot, mert segítségével elkerülhető a verseny a következő időszakban.

Az, hogy a két hatás közül melyik erősebb, függ a verseny erősségétől és a vállalatok megoszlásától, azonban megfelelő paraméterek mellett egy fordított U alakú összefüggés alakulhat ki a verseny és innováció között. Azaz alacsony verseny esetén a verseny növeli az innovációt, magas verseny esetén pedig csökkenti azt. Ennek kialakulása a következőképpen magyarázható. Alacsony verseny esetén a fejletlen szektorokban a vállalatoknak megéri innoválni. Ennek következtében a gazdaságban nő a fejlett szektorok száma, és a domináns hatás a „megszökési hatás” lesz, melynek következtében a fejlett szektoroknak éri meg innoválni, így a verseny növekedése növeli az innovációt. Ha ezzel szemben a verseny kezdetben magas, akkor a fejletlen szektoroknak nem éri meg innoválni, és továbbra is fejletlenek maradnak, így a schumpeteri hatás fog dominálni.

A verseny erősségét ebben a modellben nem közvetlenül a helyettesíthetőséggel, hanem az inkumbens versenytársakhoz viszonyított költségelőnyével ragadják meg a szerzők. Amint azt Halpern és Muraközy (2012) megjegyzi, elképzelhető egy olyan megfeleltetés, hogy abban az esetben, ha a helyettesíthetőség nagyobb, a fogyasztónak kevésbé számít az ár, így az inkumbens profitja alacsonyabb lesz, hasonlóképpen ahhoz az esethez, amikor kisebb a költségelőnye, azaz hasonló hatásmechanizmust figyelhetünk meg.

A fenti modell viszonylag könnyen kiterjeszthető annak a kérdésnek a vizsgálatára, hogy hogyan hat a piacok liberalizációja és a potenciális külföldi belépés az innovációra. A kérdés modellezését Aghion et al. (2004) a következőképpen végzi. Adott egy termék, melyet versenypiacon gyártanak különböző inputok segítségével. Minden inputot egy-egy monopolista gyárt, mely egy periódusig aktív, de tulajdonjogait továbbadhatják utódaiknak. Ezek a monopolisták kezdetben egy, kettő vagy három lépéssel a technológiai határ mögött helyezkednek el. Ezután a legelmaradottabb (három lépés távolságra lévő) cégek a technológia áttérjedése miatt automatikusan fejlődnek egy lépést, az egy vagy két lépéssel lemaradt termelők pedig innoválhatnak, ami a beruházás nagyságának függvényében bizonyos valószínűséggel sikeres lesz, és növeli termelékenységüket. A külföldi potenciális belépők mind a technológiai határon termelnek. Ha az innovációs fázis után a külföldi cég fejlettebb, akkor automatikusan belép, átveszi a piacot, és ő lesz

az új inkumbens. Ha a külföldi cég és a hazai cég is a technológiai határon van, belépés esetén a Bertrand-verseny következtében mindkettőjük profitja nullára csökkenne. Így a külföldi cégnek nem éri meg belépnie, tehát nem teszi meg. Ebben az esetben a piac liberalizálása különböző hatással járhat a technológiai fejlettség függvényében. Ha a belföldi inkumbens eredetileg fejlett volt, akkor növeli az ösztönzést az innovációra, hogy elrettentse a belépést. Ha viszont fejletlen volt, akkor nem érheti el a technológiai határt, így a külföldi be fog lépni és elveszi a piacát, tehát az inkumbensnek a liberalizáció miatt nem éri meg befektetnie az innovációba. A liberalizáció tehát növeli az innovációt a fejlett szektorokban, míg a technológiailag fejletlenekben csökkenti azt.

A verseny és innováció közötti fordított U alakú összefüggés kritikáját találhatjuk Amable, Demmou, és Ledezma (2010) tanulmányában. Modelljükben a szerzők reprodukálják Aghion et al. (2005) modelljét. Annyit módosítanak rajta, hogy az innováció során lehetővé válik, hogy az innovátor megnehezítse a követő vállalatok számára az utolérést (például szabadalmak, vagy az egyre növekvő technológiai kifinomultság által). Abban az esetben, ha ez a hatás nagyon alacsony, létrejöhét fordított U alakú összefüggés, ha viszont jelentős, akkor a verseny hatása az innovációra monoton lesz, mégpedig a vezető vállalat innovációs intenzitásától függően. Ha ez az intenzitás alacsony, a verseny hatása az innovációra pozitív, ha magas, akkor pedig negatív.

A fenti modellek általános jellemzője, hogy egyértelmű pozitív összefüggés van innováció és növekedés között, függetlenül attól, hogy az innovációt exogénnek vagy endogénnek tekintik, így az innováció a növekedés egy fontos magyarázó tényezőjeként azonosítható. Ennél azonban tovább megy Kornai (2011) megközelítése, aki azt hangsúlyozza, hogy a közgazdászok túl nagy figyelmet szentelnek a GDP változásának, a technológiai változás és az innováció azonban ehhez képest is jelentős pozitív hatást gyakorol az életminőségre. A rendszerváltás értékelése során például azt látjuk, hogy a közép-kelet-európai országok 1994-2000 között érték el a GDP rendszerváltás előtti szintjét, azonban felfigyelhetünk arra, hogy ennek következtében a népesség számottevő része már telefonnal és internettel csatlakozik a társadalom többi részéhez, autót és modern háztartási eszközöket használ, és sokkal több olyan termék elérhető számukra, melyek korábban csak a nyugati emberek számára voltak hozzáférhetőek (63. old). Azaz a technológiai fejlődésnek a növekedésen túli, önmagában vett társadalmi jelentősége van. Kornai amellet érvel, hogy a kapitalista gazdaság rendszerszintű tulajdonságainak köszönhető a magasabb innovációs teljesítmény, melyek:

- decentralizált kezdeményezés
- óriási potenciális jutalom
- verseny a piac meghódításáért
- széles körű szabad kísérletezés

Ennek következménye, hogy a huszadik század legfontosabb forradalmian új termékeinek listáját tekintve kizárólag kapitalista gazdaságokat találhatunk a listán. Ehhez járul továbbá, hogy az újdonságok felfedezésétől számítva a szocialista gazdaságokban azok széles körű alkalmazása jelentős lemaradással történt.

2. 3. 2. Verseny és termelékenység

A verseny és a termelékenység közötti összefüggését a szakirodalom a vállalatvezetők ösztönzésére, és az ennek háttérében álló megbízó-ügynök problémára vezeti vissza. A feltételezés szerint a monopólium esetén a monopoljárdék egy része kárba veszik vállalatvezetők és a munkások alacsony erőfeszítése és a felesleges kapacitások (slack) következtében. A verseny hatása ebben az esetben nem a tulajdonosok motivációjában áll: egy monopólium tulajdonosai ugyanúgy érdekeltek a hatékonyság növelésében, mint egy nagyobb versennyel szembesülő vállalat tulajdonosai. A problémát sokkal inkább a teljesítmény összehasonlíthatóságának hiánya adja a monopólium esetében (Nickell, 1996). A fenti hatás mellett Nicoletti és Scarpetta (2003) két mechanizmust emel ki:

- a verseny élesedésével a termelékenységnövekedés hatása nagyobb, azaz egy kisebb hatékonyságnövekedés által elért árcsökkentéssel nagyobb részesedést szerezhet a vállalat
- a verseny növekedése következtében nő annak a veszélye, hogy a cég elveszíti a piacot, aminek elkerülése nagyobb teljesítményre ösztönzi a vezetőt.

E szituációt formálisan (Hart 1983) modellezte. A modellben monopolisztikus verseny keretei között a vállalatok egy része tulajdonosok által üzemeltett, a maradék pedig menedzserek által, és fennállnak a fenti problémák, azaz a menedzserek által üzemeltett vállalatokban sem a vezetők erőfeszítése, sem a teljesítménye nem megfigyelhető. A vállalatvezetők ösztönzése nem a vállalat teljesítményéhez kötött, és elvárásuk (hasznosságfüggvényük) is egy bizonyos minimális jövedelmi szintre irányul. Ebben az esetben, ha a tulajdonosok által üzemeltett vállalatok például innováció következtében költséget csökkentenek (azaz a verseny élesedik), a menedzserek által üzemeltett vállalatok termékeire csökken a kereslet, így a vezetőknek árat kell csökkenteniük, különben a vállalat csődbe jut és elvesztik állásukat. Így tehát a verseny következtében a hatékonyság növelésére kényszerülnek. A modell következtetései annyiban korlátozottak, hogy a vezetők pénzügyi ösztönzése (elért profit alapján meghatározott jövedelem) esetében egy ellentétes hatás is fellép (a verseny csökkenti a profitot és így az ösztönzést) (Scharfstein, 1988).

Egy alternatív mechanizmust mutat be hasonló feltételezések (nem megfigyelhető vállalatvezetői erőfeszítése és teljesítmény) esetében Meyer és Vickers (1997). A modellben a jelenlegi erőfeszítés nem befolyásolja a vezető kifizetéseit, viszont információt jelent a jövőben a vállalatvezető képességeivel kapcsolatban a munkaerőpiacon. Abban az esetben, ha a nem megfigyelhető termelékenységi változások a piacon működő vállalatok esetében összefüggnek, akkor minél több vállalat működik a piacon, annál nagyobb a vezető ösztönzése a jelentős erőfeszítésre.

2. 3. 3. A piaci be és kilépés szabályozása: csődszabályozás és vállalat alapítás

A csődszabályozás jelentősége közgazdasági megközelítésben azon alapul, hogy különbséget lehet tenni a gazdasági és a pénzügyi szempontból problémás vállalatok között. Gazdasági nehézség alatt azt értjük, hogy a cég eszközeinek a cég keretében történő felhasználása negatív nettó jelenértékű, ezért a működtetése összességében nem kifizetődő. Pénzügyi nehézség esetén a vállalat ugyan lehet nyereséges, azonban az adósságai gondot okoznak és ellehetetlenítik a működését. Utóbbi esetben az adósságátütemezés, vagy az átszervezés jelenthet hatékony megoldást. Permanens gazdasági nehézség esetén viszont a felszámolás a legkifizetődőbb megoldás, hiszen ha a problémás cégeket nem zárják be időben, a tevékenységet finanszírozó bankok, vagy az állam előbb-utóbb fizetésképtelenné válnak (Wihlborg, Gangopadhyay, és Hussain, 2001). További szempontot jelenthet, hogy a vállalat mennyiben rendelkezik cégspecifikus eszközökkel és tudással. Ha ilyenekkel rendelkezik, akkor kismértékű negatív jelenérték esetén is a továbbműködtetés jelenti a kisebb rosszat (Strömberg, 2000).

A piaci verseny szempontjából legfontosabb tényező azonban a be és kilépés eljárási hatékonysága. A kilépés esetén ez olyan mutatószámokkal számszerűsíthető, mint az eljárás átlagos hossza, az eljárás költsége (a felszámolt vagyon arányában), illetve, hogy a hitelezők a vagyon mekkora részéhez jutnak hozzá. Ez utóbbi értelemszerűen következménye például az eljárás gyorsaságának, hosszadalmas eljárás esetén a cégtulajdonosoknak több lehetőségük van a cég kiürítésére a felszámolás előtt. Ezeket a tényezőket empirikusan összesíti a Világbank Doing Business indikátorrendszere, mely meglehetősen kedvezőtlen, 70. helyre sorolja a magyar eljárást, szemben az összes többi visegrádi ország 34-42. helyezéssel.

A szabályozás további hatékonysági eleme a „másodfajú hiba” minimalizálása, azaz a nem becsületes vállalatok (csődbe vitt, kiürített, majd újraalapított) dolgának megnehezítése. A magyar policy az elmúlt években ebben a tekintetben a belépési korlátok emelése (2011-es csődtörvény, illetve 2013-as polgári törvénykönyv a Kft-k törzstőke emeléséről).

A csődszabályozás a gazdasági átmenet idején kiemelt fontosságú a hatékony vállalatok kiválasztása, illetve az átrendeződés miatt. A kérdés magyarországi vizsgálata kapcsán Ábel (1995) megállapítja, hogy bár Magyarországon a nyolcvanas évek végétől létezett csődtörvény, a hitelezők (bankok) tipikusan nem voltak aktívak az eljárások megindításában, aminek következtében a rossz követelésállományt le kellett volna írni, így szükség volt szigorú szabályozásra. Ezt az 1992-ben bevezetett kötelező öncsőd jelentette, amely előírta a csőd eljárás megindítását, ha a vállalat 90 napon túli lejárt tartozással rendelkezett. Ez azonban újabb hatékonysági problémához vezetett: az intézményrendszer nem volt felkészülve ennyi eljárásra, melyek így nagyon elhúzódtak, másrészt a visszaesés miatt és a hirtelen jelentkező kínálati miatt alacsony volt a kereslet a vállalatok eszközeire, melyeket csak alacsony áron lehetett értékesíteni.

A fenti magyar szabályozás talán a fejlett ipari országok legszigorúbb valaha látott csődszabályozása volt (Mitchell, 1998). Ezzel szemben Csehországban 1993-ig halogatták a csődtörvény bevezetését, és nem fogalmaztak meg automatizmust benne. A bankok itt sem voltak érdekeltek a gyors csőd eljárásokban, és a kollektív privatizáció is a felszámolások ellen hatott, így a felszámolások aránya jóval alacsonyabb volt.

2.4. Empirikus eredmények

2.4.1. Versenypolitika és növekedés

A versenypolitika és a növekedés közötti kapcsolat szempontjából talán legtanulságosabb tanulmány Cole és Ohanian (2004) cikke, mely a versenypolitika felfüggesztésének hatását vizsgálja az Egyesült Államokban a New Deal idején. Mivel ezek a magyar olvasók számára nem közzismertek, röviden bemutatjuk a vizsgálat szempontjából releváns eseményeket is. Rooseveltnél elnök és közgazdasági tanácsadói úgy vélték, hogy a nagy válság oka a túlzottan erős verseny, mely csökkenti az árakat és a béreket, ami miatt csökken a kereslet, és ennek következtében magas munkanélküliség alakul ki. Ennek hatására 1933-ban bevezették a NIRA (National Industrial Recovery Act) törvényt, melynek keretében az egyes iparágakban a vállalatok és a munkavállalók kidolgozták az „egészséges verseny” szabályait, azaz egyrészt minimális béreket határoztak meg, a képzett munkások számára pedig további magasabb béreket. Másrészt rögzítették az árak minimális szintjét, mennyiségi termelési korlátozásokat vezettek be, korlátozták a beruházásokat, és ezek megállapítása során gyakran garantált profitszintet is meghatároztak. Ezek tehát tipikus versenykorlátozó intézkedések voltak. 1935-ben azonban a legfelsőbb bíróság alkotmányellenesnek találta a NIRA-t. Az elnök azonban kitartott az elvek mellett, így továbbra is a verseny korlátozását támogatta, így ez továbbra is fennmaradt. Ennek fő

eszközei a National Labor Relations Act (NLRA) volt, mely széles körű kollektív jogokat biztosított a munkavállalóknak, így segítve a korábbi minimális bérek fennmaradását. Elterjedtek például az ülősztrájkok, melyek során a munkások elfoglalták a gyárakat és leállították a termelést. Az iparági versenyellenes kartellek fennmaradását pedig a Department of Justice Antitrust Division passzivitása segítette. A korszak vége 1939-ben jött el, amikor a legfelsőbb bíróság alkotmányellenesnek ítélte az ülősztrájkokat, illetve Thurman Arnold kinevezésével a Department of Justice Antitrust Division élére az antitröszt vizsgálatok száma is többszörösére emelkedett.

A versenyellenes intézkedések hatása mind az árakban, mind a bérekben megmutatkozott. A bérek a NIRA által érintett iparágakban átlagosan 24-33%-kal nőttek a vizsgált időszakban, míg a nem érintett szektorokban csökkenés volt tapasztalható. A tartós fogyasztási cikkek és beruházási cikkek bérekhez viszonyított ára átlagosan további 11-12%-kal emelkedett, holott válság utáni kilábalás során ez tipikusan csökkenni szokott. Az adatok alapján a szerzők általános egyensúlyi modell keretében számszerűsítik a versenyellenes intézkedések hatását, a modell paramétereit az adatokra illesztve. Eredményük, hogy a valós adatok alapján a válság után a kibocsátás 1939-ben 25%-kal marad a trend alatt, a kartell hatásokat számszerűsítő modell becslése erre pedig -13%. Más szóval a versenyellenes intézkedések a válság utáni lassú kilábalás 60%-át magyarázzák, a becslés alapján 6 év alatt 13%-os GDP lemaradást indukálva.

Az egyensúlyi modell alapján képet kaphatunk a versenyellenes politika hatásmechanizmusáról is. A kartellekkel fedett köztes termékeket gyártó szektorokban emelkednek a bérek. Ahhoz, hogy ez megtörténhessen, szükséges feltétel a kartelleket támogató, piaci erejüket fenntartó szabályozás is, e nélkül az új piaci belépések leszorítanak a bérszintet, az nem emelkedhetne tartósan. A bérek emelkedése miatt csökken a kibocsátás, aminek hatására az e szektorok termékeit inputként használó, a versenyellenes intézkedések által nem is érintett szektorok termelékenysége is csökken. Emellett az érintett szektorokban elérhető magasabb relatív bérek hatására e szektorokban valamivel többen akarnak dolgozni, ami egyrészt a versenyző szektoroktól munkaerőt von el, másrészt növekvő munkanélküliséget okoz.

2. 4. 2. Módszertani problémák és kezelésük

A verseny termelékenységre, innovációra, és növekedésre gyakorolt hatásának ökonometriai elemzése során komoly módszertani problémák merülnek fel. Az első ezek közül a verseny, mint függő változó mérésének problémája. Ez elképzelhető a versenypolitikában használt koncentrátsági mutatók segítségével, azonban ahhoz, hogy ez kiszámítható legyen, szükség lenne termékszintű és földrajzi piacdefinícióra, ami az elemzésekhez tipikusan nem elvégezhető. Ennek hiányában az iparági besorolást tudják

használni a tanulmányok a piac proxyjaként, azonban nem ismert, hogy ez mennyire fedli le a közgazdasági értelemben meghatározott piacokat³. Egyes tanulmányok kérdőíves kérdéseket használnak a versenyhelyzet értékelése, melyek azonban pont a kérdés szubjektív megítélésének nehézsége miatt problémás. Emiatt a verseny ex-post indikátoraként felmerül a profitabilitás vizsgálata, melynek nagyságát ugyan a versenyen túl sok egyéb tényező befolyásolhatja, de talán az előzőeknél jobb megoldást jelent. A második problémát olyan potenciális (pl. iparági, technológiai) hatások okozzák, melyek mind a függő, mind a magyarázó változóra hatnak. Ennek kezelése, amennyiben az adatok lehetővé teszik, fixhatás panelregressziók segítségével lehetséges. A harmadik gyakori problémakör az endogenitás, azaz, hogy például nem csak a verseny befolyásolhatja az innovációt, hanem az innováció is a versenyt (ha az innováció segítségével csökkenthető a verseny erőssége). Ennek gyanúja esetén a szintek helyett a változás modellezése, késleltetett változók szerepeltetése, vagy instrumentális változók módszerének alkalmazása jelenthet megoldást. Mivel e problémák kezelése nagyban befolyásolja az eredmények érvényességét, az ökonometriai elemzések bemutatása során megemlítjük az alkalmazott módszertant is, továbbá szelektivitást is alkalmaztunk, azaz ahol lehetőség volt rá, elkerültük a versenyhelyzetet szubjektív kérdésekkel mérő tanulmányokat, vagy a keresztmetszeti elemzéseket.

2. 4. 3. A verseny hatása a termelékenységre

A verseny termelékenységre gyakorolt hatását elemezte Nickell (1996). Az elemzés paneladatokat használ, ami kiszűri a vállalatok heterogenitásának hatását, melyet a verseny és innováció keresztmetszeti elemzései tartalmaznak. Emellett a verseny változásának hatását vizsgálja a termelékenység változására, szemben a verseny szintjének vizsgálatával, ami lehetővé teszi a verseny és termelékenység közötti esetleges kétirányú kapcsolat kezelését. A verseny intenzitásának mérésére a tanulmány a piaci részesedés mellett a hozzáadott értékhez viszonyított profitot is használja. Az ökonometriai elemzést 700 vállalat 1972-1986 közötti mérlegadatainak alapján végezte. A kapott eredmény a verseny (akár piaci részesedéssel, akár profittal mérjük) jelentős pozitív és statisztikailag szignifikáns hatását mutatta a teljes tényező termelékenységre.

Az iparpolitikai liberalizáció hatását vizsgálta Aghion, Burgess, és Redding (2008) Indiában. 1951-től kezdve a legtöbb iparágban engedélyköteles volt új gyárak létrehozása, a kapacitás jelentős bővítése, áthelyezése. E korlátozásokat az iparágak kb. egyharmadában Rajiv Gandhi elnöksége alatt törölték el 1985-ben, majd a fizetési mérleg válság miatt IMF nyomásra 1991-ben néhány kivétellel az összes iparágban. A szerzők

3 Például ha egyes feldolgozóipari ágazatok termelésük jelentős részét exportálják, az ország szintű kibocsátás alapján mért koncentráció egészen félrevezető

a hatásokat 16 indiai állam 18 évi 64 iparági szintre aggregált adatainak elemzésével vizsgálták, modelljükben év fix hatásokat és állam-iparág interakciókat is szerepeltetve. Az ökonometriai becslés alapján a liberalizáció hatására a vállalatok számában kb. 6%-os növekedés következett be, a kibocsátásra gyakorolt hatás pedig kb. 3%-os pozitív, de statisztikailag nem szignifikáns. Ennél erősebb és statisztikailag is szignifikáns hatás a munkavállalók jogainak erőssége, mely befolyásolja ezt az eredményt: azokban az államokban, ahol a leginkább munkavállaló barát volt a szabályozás, a liberalizáció vállalati kibocsátásra gyakorolt hatása a negatív tartományba esik, de ha a szabályozás inkább a munkaadóknak kedvezett, a hatás erősebben pozitív. A munkavállalók jogai az elméleti modell szerint a munkaerő költségén keresztül gyakorolnak hatást (lásd Aghion et al., 2006). A liberalizáció hatására a termelékenyebb cégek beléphetnek a piacra. Ez az ösztönzés nagyobb lesz azokban az államokban, ahol a munkaerő költsége kisebb. Ennek következtében az egyensúlyi árak csökkennek, a legkevésbé termelékeny inkumbensek kiszorulnak a piacról. A munkaadó-barát államokban a kibocsátás nagysága jobban nő, mint a munkavállaló-barát szabályozással rendelkezőken, sőt, rugalmatlan kereslet esetén a munkavállaló-barát államokban csökkenhet.

Nicoletti és Scarpetta (2003) különböző liberalizációs intézkedések hatásait vizsgálja az OECD országokban. Az 1980-as és 90-es években az összes országban jelentős elmozdulás történt a liberalizáció irányában, azonban a növekedés szintje különböző, például megfigyelhető a kontinentális Európa lemaradása. A szerzők kérdése, hogy a növekedés e különbsége mennyiben fakad a liberalizáció eltérő fokából. Ezen intézkedések közé egyrészt az időszak során történő privatizációs események (melyet az magántulajdon aránya segítségével mérnek), a különböző iparági szintű belépési korlátok, illetve a külkereskedelem liberalizáltsága (vámok és egyéb kereskedelmi korlátozások léte) tartoznak. Független változójuk a teljes tényező termelékenység volt. Ezzel kapcsolatban olyan növekedési modellt feltételeznek, melyben az adott ország technológiai fejlettsége konvergál a vezető technológiához, azaz minél nagyobb a távolság, annál nagyobb a lehetőség a felzárkózásra a növekedésben. Empirikus alapmodelljük ezt a feltételezést meg is erősíti. Az elemzés alapjául 18 OECD ország 23 iparágának 1984-98-ig tartó aggregált adatai szolgálnak. A magyarázó változók mérése különböző részletességgel történt. Használtak 1998-ra vonatkozó, minden területre kiterjedő indikátorokat, melyek azonban idősorban nem álltak rendelkezésre. Emellett iparági szintű szabályozásokat, melyek szintén nem változtak időben. Az iparági szinten és idősorban rendelkezésre álló adatok a külkereskedelmi korlátozások voltak a feldolgozóipar esetében és az iparág-specifikus szabályozások, tipikusan a nem feldolgozóipari szektorban. Legfőbb eredményeik, hogy a belépési korlátok csökkentése növeli a felzárkózást a feldolgozóiparban, azaz ennek pozitív hatása van a termelékenységre, mely nagyobb a nagyobb lemaradással rendelkező iparágak esetében. Másrészt a privatizáció szintén növeli a termelékenységet a szolgáltató

szektorban. Az az eredmény, hogy a liberalizáció hatása nagyobb a lemaradó szektorokban, eltér Aghion et al. (2004) eredményétől, akik az *escape competition* modelljük alapján empirikusan is pont a fejlettebb iparágaknál várnak pozitívabb hatást a liberalizációra. Aghion és Griffith (2005, 81. old) így kritizálja Nicoletti és Scarpetta eredményeit abban a tekintetben, hogy a liberalizáció mérőszámai nem időben változók, holott ezek különböző időpontokban történnek, így az ebből levont oksági következtetések problematikusak.

Schivardi és Viviano (2011) a kiskereskedelmi piac liberalizációjának hatását vizsgálta Olaszországban. A vizsgált intézkedés az 1998-as Bersani törvényhez kötődik. A törvény a regionális kormányzatok feladatául tűzi ki, hogy a fejlesztési tervekben jelöljék meg, hogy összesen mennyi alapterületű, és hány darab nagy (1500 négyzetméternél nagyobb, 10 000 fő feletti városokban 2500 négyzetméternél nagyobb) kiskereskedelmi egység nyitható. Ezen fejlesztési tervek alapján a szerzők a belépési korlát erősségét régiós szinten számszerűsítették, az engedélyezett összes négyzetméter és a népesség hányadosa segítségével. A belépési korlátok e területi varianciája segítségével mérték meg a szabályozás hatását a kiskereskedelmi profitra, termelékenységre és foglalkoztatásra. Emellett a verseny hatására adódó innovációs reakciót is vizsgálták, az információs és kommunikációs technológiai (IKT) beruházások segítségével. A vizsgálathoz vállalati mérlegadatokat használtak, a modellben a trendhatások kontrollálására év dummykat, a helyi kereskedelmi piac potenciális endogenitásának kezelésére regionális fix hatásokat szerepeltetve. Eredményeik azt mutatják, hogy a belépési korlátok csökkentése csökkenti a vállalatok profitabilitását, növeli a vállalatok termelékenységét, csökkenti a fogyasztói árakat (regionális szintű élelmiszer árindexek alapján), és növeli a foglalkoztatást (a *Labour Force Survey*-ből származó munkával töltött órák száma alapján). A munkabérek szintjére kismértékű negatív hatása van a belépési korlátok csökkentésének, míg az IKT beruházás valószínűségére gyakorolt hatás pozitív.

2. 4. 4. Verseny és innováció

A verseny innovációra gyakorolt hatásának vizsgálatát tűzte ki célul Aghion et al. (2005) nagyhatású tanulmánya. A modellben a verseny erősségét szintén a profit bevételhez viszonyított aránya segítségével mérték, az innovációs aktivitást pedig a K+F költségekkel, illetve a szabadalmak idézettségével súlyozott számával, brit vállalati adatbázist használva. Az ökonometriai becslés egyik nehézsége, hogy a verseny és az innováció között kétirányú kapcsolat állhat fenn. E módszertani probléma kezelésére a szerzők instrumentális változókat használtak, ahol az instrumentumok különböző szakpolitikai beavatkozások az egyes iparágak esetében. Ilyenek az európai közös piachoz való csatlakozás keretében a külkereskedelmi korlátozások csökkentése 1988-ban, a Thatcher korszak privatizációs intézkedései a nyolcvanas években az autógyártásban, alkatrészgyártásban, acéliparban

és távközlési szektorban, illetve a Monopoly and Merger Commission vizsgálatai és döntései, melyek következtében strukturális vagy magatartásbeli intézkedéseket írtak elő például az autóipar, alkatrészgyártás, söripar, textilipar vagy a távközlési szektor esetén. Tanulmányunk szempontjából szerencsésen tehát a módszer miatt a hatások egyértelműen összeköthetők a versenypolitikai beavatkozásokkal. Az empirikus becslés során a szerzők nemlineáris eredményt kapnak: a szakpolitikai beavatkozások következtében erősödő verseny a medián értéket jelentő kb. 5%-os profitszint felett növeli az innovációt, ezután azonban a hatás iránya megfordul. Azaz a verseny alacsony szintje esetén az elméleti fejezetben bemutatott *escape competition effect* dominál, míg bizonyos szint felett a schumpeteri hatás válik erősebbé. A cikk második felében a szerzők az összefüggést a technológiai fejlettség függvényében vizsgálják. A technológiai fejlettség mérőszáma az iparági munkatermelékenység amerikai munkatermelékenységhez viszonyított aránya volt. Az empirikus eredmények egyrészt azt mutatják, hogy a technológiai fejlettség önmagában növeli az innovációt. A verseny intenzitásával a való interakció a becslés szerint szignifikáns és megfelel az elméleti modellnek, azaz minél fejlettebb egy iparág, annál pozitívabb a hatása a verseny növelésének az innovációra.

A verseny és az innováció közötti összefüggés vizsgálatát Amable, Demmou, és Ledezma (2010) 17 OECD ország 15 feldolgozóipari ágazatának aggregált adatain végezte az 1973-2003 időszak adatai alapján. Független változójuk a szabadalmak száma volt, magyarázó változóikat pedig a versenyt korlátozó szabályozások alkották. Egyrészt a nem feldolgozóipari szektorok szabályozása (hálózati szolgáltatások, kiskereskedelem, üzleti szolgáltatások), melyek kölcsönhatással vannak feldolgozóiparral. Ezek súlyát az egyes ágazatokban az input-output mátrixok alapján határozták meg. Másrészt a hálózatos iparágak szabályozását használták, melyet az általános piacsabályozás erősségének proxy változójaként tekintettek. Harmadrészt az ország szintű gazdasági szabályozás erősségét (kereskedelmi és befektetési korlátozások, vállalkozás korlátozása, stb.), mely azonban csak 1998-ra és 2003-ra állt rendelkezésre. Az adatokat hagyományos fixhatás és S-GMM módszerrel elemezték. Az adatok (mindhárom független változóra) alapvetően a szabályozás pozitív (tehát a verseny negatív) hatását mutatják az innovációra a technológiai határ közelében, míg a lemaradóbb vállalatok esetében a hatás vagy nem szignifikáns, vagy ezzel ellentétes irányú. Tehát a technológiai fejlettség hatása a versenyre pont az Aghion et al. (2005) által várt fordítottja. Fontos azonban kiemelni, hogy a megfelelő részletzettséggel rendelkezésre álló szabályozási változók itt nem a vizsgálatban szereplő feldolgozóiparra, hanem a feldolgozóipar által inputként használt szektorokra vonatkoztak.

Az elméleti összefoglalás mellett a magyar adatokon végzett ökonometriai elemzés szempontjából is releváns Halpern és Muraközy (2012) tanulmánya. Ökonometriai elemzésüket az APEH kettős könyvvitelt vezető vállalatok panel adatbázisának adatain végezték. Független változójuk a K+F intenzitás, azaz, a K+F kiadások árbevételhez viszonyított aránya volt, melyet az adatbázis a 2003-2005 közötti időszakra tartalmazott. Magyarázó változóként a Hirschman-Herfindahl Indexet (HHI), a három legnagyobb vállalat részesedést mutató C3 indexet, illetve ex-post versenyindikátorként az eszközarányos nyereség (ROA) mutatót használták. Vállalati szintű modelljükben a 2005-ös év K+F intenzitását becsülték. A piacszerkezet és a K+F közötti kétirányú összefüggés miatt modelljükbe a magyarázó változó két évvel késleltetett értékeit vonták be. A másik módszertani probléma, hogy mivel a K+F változó nem áll rendelkezésre (kellően hosszú) idősorban, így keresztmetszeti elemzést kellett végezni, emiatt viszont felmerül a vállalatok nem megfigyelt heterogenitásának problémája, azaz, hogy bizonyos iparági jellegzetességek összefügghetnek a versennyel (és az innovációval). Ennek kezelésére kétszintű iparági dummy változók bevonását használták, a hasonló problémát okozó vállalati heterogenitás kezelésére pedig kontroll változókat (méret, vállalati termelékenység, exportstátusz, külföldi tulajdon, tőkeintenzitás) vontak be a modellbe. A korábbi eredmények ismeretében a becslés során a nemlineáris hatást becsülték. Eredményük a HHI és a C3 index esetében szignifikáns fordított U alakú összefüggést mutatott, míg a ROA mutató hatása nem volt statisztikailag szignifikáns. Az eredmények alapján kiszámítható a fordított U alak maximuma, mely viszonylag koncentrált piacra esik: 0,3 körüli HHI és 0,7 körüli C3 érték.

2. 4. 5. Külkereskedelmi liberalizáció és növekedés

A külkereskedelmi liberalizációjának nagyhatású tanulmánya Sachs et al. (1995), mely a gazdaságok közötti konvergencia mellett a külkereskedelmi liberalizációjának hatását vizsgálja száz feletti ország adatain. A külkereskedelmi szempontjából a tanulmány zártnak tekint egy országot, ha (1) nem vámjellegű korlátozások vonatkoznak legalább a külkereskedelmi 70%-ára (2) az átlagos vámszint eléri a 40%-ot, (3) a feketepiaci és a hivatalos valutaárfolyam legalább 20%-kal eltér, (4) ha szocialista gazdaságról van szó, vagy (5) a legfőbb exportálók állami monopóliumok. A keresztmetszeti összehasonlítás az 1965-89 közötti időszakra azt mutatta, hogy a nyitott országok érzékenyebbek a külső sokkokra (olajválság), azonban hosszú távon lényegesen jobban növekednek, míg a zárt gazdaságok általában is lassabban növekedtek, ráadásul a nyolcvanas évekre lényegesen lelassultak a közeli növekedésre. A keresztmetszeti regressziós becslés azt mutatta, hogy a nyitott gazdaságok átlagosan 2.45 százalékponttal gyorsabban növekedtek a vizsgált időszakban.

A regressziós elemzést Wacziarg és Welch (2008) az adatok kiegészítése és az 1990-98 időszakkal történő kibővítése után elvégezte az ország szintű fixhatások bevonásával, kihasználva a kereskedelem liberalizációjának időpontját. Ebben a modellben a külkereskedelem liberalizációjának szintén jelentős hatása mutatható ki: az 1970-90 közötti időszakban 1,8 százalékpontos, a kilencvenes években 2,5 százalékpontos a külkereskedelem liberalizációjának hatása a gazdasági növekedés éves ütemére. Érdekes, hogy az elemzésben Magyarország az ellenpéldák közé tartozik, ahol az (1990-es) külkereskedelmi nyitás visszaeséssel párosul. A szerzők ezt többek között a liberalizáció utáni makroökonómiai megszorításokkal és magas inflációval magyarázták.

Az európai közös piac kialakításának hatását vizsgálta a versenyre (profitabilitásra), innovációra és termelékenységre Griffith, Harrison és Simpson (2010). A vizsgált közös piaci reformok az 1990-es évek első felében játszódtak le az EU országokban, és a javak EU-n belüli szabad áramlásának megteremtése érdekében a külkereskedelmi adminisztráció egyszerűsítését (vám dokumentáció megszüntetése), a technológiai akadályok lebontását (standardok kölcsönös elismerése, technikai harmonizáció), illetve az EU-n belül a nemzetközi közbeszerzés előírását foglalta magában. Ezek a reformok a résztvevő országokban egy időben játszódtak le, így a párhuzamos hatások kiküszöbölése érdekében a szerzők nem résztvevő országok adatait is használták kontrollként. A hatásokat kétszintű ágazati bontásban rendelkezésre álló aggregált adatokon vizsgálták. Korábbi riportok alapján kizárták azokat az ágazatokat országonként, melyekben a reformoknak nem volt várható hatása a külkereskedelmi akadályok reform előtt is alacsony szintje miatt. Ez további variabilitást jelentett a magyarázó változóban. A becsléshez OLS és regressziót és az instrumentális változók módszerét használták. A reformokkal egy időben felmerülő esetleges egyéb hatások kiszűrésére ország-év fixhatásokat, illetve iparág-év fixhatásokat használtak. A reformok várt hatása alapján négy csoportra osztották az iparágakat. A reformok versenyre (profitabilitásra) gyakorolt negatív hatása robusztus módon ebből egyben, a fogyasztói, beruházási és input javak csoportjában volt kimutatható, mértékét tekintve jelentős mértékben (az intézkedések profitabilitásra gyakorolt hatása kb. -15 százalékpont). A profit csökkenése azonban az innováció növekedésével járt együtt, a K+F intenzitás kb. 7 százalékponttal nőtt az intézkedések hatására. A teljes tényező termelékenység vizsgálata során azt találták, hogy a K+F növekedése növeli a termelékenységet, kimutatható tehát, hogy a reformok ezen a hatásmechanizmuson keresztül növelték a termelékenységet. Emellett további mechanizmus léte nem volt kimutatható (az instrumentális változós regresszióban a K+F mellett a profitabilitás hatása már nem volt szignifikáns a termelékenységre). Emellett az eredmények alapján megfigyelhető a technológiai konvergencia is, azaz a lemaradó iparágakban a fenti hatás nagyobbak bizonyult. Érdekes, hogy a high-tech,

magas közbeszerzési aránnyal rendelkező iparágcsoportban (távközlési berendezések, irodai gépek és orvosi felszerelések) az intézkedések hatás az innovációra és ennek következtében a termelékenységre is negatív.

2. 4. 6. A McKinsey kutatás

William W. Lewis (2008) az általa vezetett McKinsey Global Institute munkájában a verseny két jellemzőjének együttes jelenlétét állítja az egészséges gazdasági működés előfeltételének: egyszerre erős és kiegyensúlyozott versenyre van szükség. Megközelítésükben a termelékenység a gazdasági növekedés mozgatója – mindezt pedig a megfelelő versenypolitikával lehet alakítani. Ez utóbbi tényező talán nagyobb hangsúlyt is kap a gazdaságpolitikánál, ami (adott társadalmi kontextusban, illetve vélt gazdasági kényszerítő mechanizmusok hatására) a verseny torzításának veszélyét hordozza magában. Másként fogalmazva a makrogazdasági stabilitás biztosításával azonos hangsúlyt kell hogy kapjon a verseny biztosítása is.

Az egyes országok közötti termelékenységbeli különbségek elsődlegesen iparági szinten értelmezhetők. Ugyanakkor az iparágak teljesítményét az adott területen működő vállalatok mindennapi működésének, stratégiájának és mozgásterének eredőjeként kapjuk meg. A vállalatok a fogyasztói igények leghatékonyabb kielégítésére törekuszenek, az elérhető legmagasabb profit mellett. Bármilyen tényező, ami ennek az összefüggésnek a korlátozását, torzítását okozza, az a verseny ellenében hat – végső soron pedig szuboptimális kimenethez vezet.

Ebben a modellben egy gazdaság fejlettségét egyfajta iparági hierarchia is jelzi. Ez a feldolgozóipar általánosan elfogadott jelentőségén túl a szolgáltatóipar fejlettségét is feltételezi, mint ami a többi iparágat támogatva biztosítja a hatékony működést.

Egy gazdaság elemzésekor ugyanakkor nem csak ezekre az iparágakra érdemes koncentrálni. Az összteljesítményt azok az iparágak határozzák meg, amelyek a legtöbb embert foglalkoztatják, továbbá amelyek a legnagyobb arányban járulnak hozzá a (vásárlóerő-paritáson számolt GDP-hez). Az összehasonlító elemzések során emiatt kerül előtérbe a kiskereskedelmi szektor, amelynek további jellegzetessége, hogy közvetlen kapcsolatot feltételez a fogyasztókkal, és ezáltal más ágazatokra is kihatása van.

Az egyéb tényezők közül Lewis kettőnek a jelentőségét kevésbé tartja meghatározónak. Az első az oktatás, az oktatási színvonal jelentősége. Érvelésében a hatékony termeléshez szükséges képzettség betanításon keresztül megszerezhető. Erre elsődleges példakén az Angliában települt távol-keleti autógyártókat hozza, amelyek egyúttal a munkavégzés hatékonyságát is át tudták telepíteni egy addig kisebb hatékonysággal működő

környezetbe. A másik tényező a tőke. Ez szerinte amiatt másodlagos, mert tőke mindig áll rendelkezésre – a lényeg a befektetések megtérülésében, a tőke termelékenységében keresendő.

A kutatások összefoglalójában gazdag- és közepes jövedelmű országokat (Japán, Európa, Egyesült Államok és Dél-Korea), valamint szegény országokat (India, Oroszország és Brazília) különböztet meg. Egyúttal azt is szemlélteti, hogy a versenyző gazdálkodást gátló strukturális elemek az adott ország jövedelmi szintjétől függetlenül is megjelenhetnek.

Japán egy duális gazdaság. Az autóipar és az elektronika esetében világszinten vezető iparágakat működtet. Ezek azonban szinte kizárólag az exportpiaconkon működnek, míg a hazai piacokat jelentő kiskereskedelem, lakásépítés, vagy a szolgáltatások esetében az egészségügy területén csak töredékét éri el az etalonként szolgáló egyesült államokbeli termelékenységnek. Ez utóbbi jelenségnek az oka a protekcionizmus, az említett iparági szereplők státuszának védelme – azaz a teremtő rombolás elkerülése.

A másik oldalon az autóipar szolgál érdekes tanulságokkal. Egyrészt a magas szintű termelékenységet a közhiedelemmel ellentétben nem a központi kormányzati akarat valósította meg. A japán belső piacokon a nagyvállalati szerveződések egymással versenyeztek, és éppen azok a vállalatok erősödtek meg, amelyek nem állami nyomásra születtek. A kormányzati szerepkör ebben az esetben olyan támogató területeken jelent meg, mint pl. a szabványosítás kötelezővé tétele.

Az autóipar vizsgálata összekapcsolható az Egyesült Államok és Európa elemzésével. Az Egyesült Államok esetében egy kvázi-monopolista cég (General Motors) uralta a piacot – az elméleti keret szükségszerűségéből következően alacsony termelékenységgel, alacsony innovációval és magas árakon. A japán autógyártók egy ilyen szituációban a magas termelékenységüknek köszönhetően jobban ki tudták elégíteni a fogyasztói igényeket.

Európában a német autógyártók hegemoniája tört meg – némileg más ütemben. Az európai szereplők a japán és távol-keleti terjeszkedésnek köszönhetően először az exportpiacaikat veszítették el, miközben protekcionista intézkedésekkel a belföldi piacaikat megvédték. Ezzel azonban a verseny jótékony hatásaitól is megvédték magukat, és globális tévesztésük miatt annyira meggyengültek, hogy végül a kényszerű piacnyitás után nem tudtak versenyre kelni a keleti gyártókkal.

Lewis megközelítésében Európára egyfajta versenyellenesség jellemző. Azaz a szociálpolitikai szempontok kerülnek előtérbe, akár a szabad verseny korlátozásán keresztül is. Azaz a verseny következtében zajló folyamatos átalakulás, és az ennek nyomán jelentkező ideiglenes egyensúlytalanságok (pl. munkanélküliség) elkerülése a cél.

A szegény országok közül Brazília esetében két fő tényező járul hozzá az alacsony termelékenységhez. Az egyik a hatalmasra duzzadt kormányzati szektor, ami a magas adókon keresztül reallokációs torzítást visz a rendszerbe. A másik pedig az, hogy a foglalkoztatottak és a vállalkozások túlnyomó része feketén működik – a nem legális működés pedig szintén a termelékenység ellenében hat. Ez a két tényező egymást erősíti. A magas adók miatt nem éri meg legalizálni a tevékenységet – a láthatatlan gazdaság miatt azonban fenn kell tartani a magas adókat.

Oroszország esetében egyrészt óriási terhet jelent a kommunizmus gazdasági rendszerének öröksége, valamint az erre épülő foglalkoztatottság. Részben az így kialakult helyzet konzerválása zajlik több iparágban – azaz a nem hatékony üzemlétesítések mellett a foglalkoztatás fenntartása. A másik igen fontos szempont, hogy Oroszországra egyszerre jellemző az egyéni jogok hiánya, valamint a zsákmányszerzés jelenléte

Végezetül India esetében a meghatározó iparágakban a protekcionizmus játssza a legfőbb szerepet. Másik szempont, hogy az indiai földek 90%-ának tulajdonjoga tisztázatlan – ami a mezőgazdaságot, élelmiszeripart közvetlenül érinti, egyúttal pedig más iparágakban is megnehezíti a beruházásokat.

2. 4. 7. Reallokáció és teremtő rombolás

A verseny schumpeteri teremtő rombolás megközelítésében a verseny biztosítja azt a mechanizmust, melynek következtében a hatékony vállalatok növekedni tudnak, az alacsony hatékonyságúak pedig csődbe mennek. Ez összességében az iparágak hatékonyabbá (termelékenyebbé) válását segíti, mely közvetlenül megjelenik a gazdasági növekedésben is. Ennek következtében a hatékony verseny esetén a termelékenyebb vállalatok nagyobb profitra tesznek szert és könnyebben vonhatnak be külső forrásokat is, melynek következtében pozitív keresztmetszeti összefüggést kell látnunk termelékenység és vállalatméret között (szemben például a szocialista gazdasággal, ahol a nyereséges vállalatok profitjából veszteséges nagyvállalatokat finanszíroztak) (Muraközy 2013). A piacra lépési korlátok és a reallokáció következményének, így a verseny működésének egy újabb mérési módszere ez alapján a vállalatok termelékenységi eloszlásának vizsgálata.

Az ilyen jellegű reallokációból származó hatékonyságvesztés igen jelentős mértékű lehet. Hsieh és Klenow (2009) Kína és India esetén vizsgálja a termelékenység eloszlását a különböző vállalatok között. Mindkét országban a kisvállalatok és a nagyvállalatok számának hatékony szintnél alacsonyabb eloszlását figyelik meg. Számításaik alapján a hatékony allokáció ideális esetében India esetében 40-60%-kal, Kína esetében 30-50%-kal lehetne magasabb a termelékenység 2005-ban. Kína esetében a szerzők

kimutatják az állami vállalatok jelentős hatékonyságbeli hátrányát 1998-ban, illetve, hogy az alacsony hatékonyságú állami vállalatok leépítése 1998-2005 között évi 2%-os termelékenységnövekedést eredményezett.

A vállalatok termelékenysége alapú kiválasztódását Magyarországon Békés, Halpern, és Muraközy (2011) vizsgálta. A termelékenység növekedését három tényezőre bontották fel: a működő vállalatok termelékenységének növekedése, a termelékenység változása a működő vállalatok közötti (a termelékenyebbek gyorsabb növekedése), illetve a kilépők és belépők közötti termelékenységkülönbség. Azt találták, hogy a rendszerváltást követően az allokatív hatékonyság (a termelékenység és méret közötti összefüggés a kovariancia segítségével mérve) meglehetősen alacsony, nulla közeli volt. A kilencvenes évek végére ez a legtöbb iparágban (kivéve a textilipar) jelentősen növekedett, az évtized végére ennek következtében a súlyozott termelékenységi átlag kb. 25%-kal lett nagyobb, mint a súlyozatlan. A vállalati átrendeződés a kilencvenes évek első felében igen erős volt, a belépő vállalatok száma 1993-ban a feldolgozóiparban 37%, a mezőgazdaságban 50%. Az évtized végére ez csökkent, a nemzetközi trendekhez hasonló 15-25% körüli értéken stabilizálódott az egyes iparágakban. A belépők termelékenysége a kilépőkhöz képest kilencvenes évek első felében nem volt minden iparágban nagyobb, elsősorban a nehézipari ágazatoknál figyelhető meg a belépők jelentős termelékenység előnye. A későbbi években az a hatás csökkent.

Az átmenet kapcsán a tranzíciós gazdaságokban a piaci belépések és kilépések jellemzőit Bartelsman, Haltiwanger, és Scarpetta (2004) vizsgálata. Megfigyelhető, hogy a kezdeti években a belépések száma jóval nagyobb, mint a kilépéseké, hiszen a korábbi állami nagyvállalatok helyére több kisvállalat lépett be. Ebben az időszakban a teljes fluktuáció is meghaladja a fejlett országokét. A kilencvenes évek második felére mind a kilépések, mind a belépések csökkennek az átmeneti országokban (Románia kivételével, ahol ekkor jelentős átrendeződés figyelhető meg).

2.5. Következtetések

Az empirikus tanulmányok áttekintése alapján a legelőször azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a versenypolitika termelékenységre, innovációra és növekedésre konkrét hatását nehéz empirikusan vizsgálni. Ennek csak egyik okát jelentik a fent említett ökonometriai nehézségek, azaz, hogy a verseny szintje nehezen mérhető, jellemző a nem megfigyelt heterogenitás és az endogenitás, ami miatt paneladatokra és különböző ökonometriai technikákra van szükség. Ennél alapvetőbb az, hogy a versenypolitikában ritkán figyelhető meg olyan nagymértékű változás, ami ráadásul egyes területek érint, másokat nem, amely megfelelő elemzések kiindulópontjául szolgálhat. Az áttekintett tanulmányok

így gyakran más, versenyre hatást gyakorló politikák megváltozásával együtt vizsgálják a versenypolitika hatásait (például privatizációs intézkedések, vagy külkereskedelmi liberalizáció). Az is látható viszont, hogy az utóbbi évtizedben igen jelentős elemzések születtek ezen a területen, így elképzelhető, hogy a közeljövőben az önmagában a versenypolitikával foglalkozó elemzések is szaporodnak. Mindettől függetlenül azonban a meglévő és áttekintett elemzések alapján is több releváns következtetés fogalmazható meg.

Meglehetősen robosztus következtetés, hogy a versenyt élénkítő liberalizációs intézkedések, például a belépési korlátok csökkentése és a versenypolitikai aktivitás a termelékenység növekedésével járnak, így ezen keresztül hozzájárulnak a gazdasági növekedéshez.

Az is látható, hogy jelentős változtatások esetén a hatások igen nagymértékűek lehetnek. Például Cole és Ohanian (2004) modellje alapján 6 év alatt 13%-os GDP lemaradást okozott az USA-ban a versenykorlátozó politika a New Deal idején, Hsieh és Klenow (2009) modellje alapján az alacsony hatékonyságú állami vállalatok felszámolása Kínában évi 2%-os növekedést okozott, vagy Griffith, Harrison, és Simpson (2010) alapján a 90-es évek elején az európai közös piac megteremtését szolgáló intézkedések a fogyasztói, beruházási és input javakat előállító feldolgozóipari vállalatok körében 15 százalékpontos profitszökkenést és 7 százalékpontos K+F intenzitás növekedést eredményeztek.

Megfogalmazható továbbá, hogy a versenypolitika és a verseny irányába ható liberalizációs intézkedések hatása nem egységes. Mind az elméletből (Cole és Ohanian, 2004), mind az empiriából (Aghion, Burgess, és Redding, 2008) úgy tűnik, hogy a fejlődést leginkább az veti vissza, ha a versenypolitika korlátozása a munkapiacra korlátozásokkal és erős kollektív jogokkal párosul, míg pozitív hatását erősebben fejti ki ellenkező esetben.

Hasonlóképpen befolyásolja a versenyt élénkítő liberalizációs politikák hatását a technológiai fejlettség. Ennek iránya azonban nem egyértelmű, azaz nem világos, hogy a technológiai konvergencia miatt ez inkább a lemaradó iparágaknak kedvez, vagy a külföldi cégek belépésének megakadályozása érdekében inkább a fejlett iparágak tesznek erőfeszítéseket termelékenységük javítására. A kérdés különösen releváns Magyarország és a hozzá hasonló országok szemszögéből a rendszerváltást követő piacnyitás, privatizáció és liberalizáció kapcsán. E kérdés megválaszolása azonban a távolabbra vezet a tanulmány kereteinél, mégpedig elsősorban a külföldi belépések pozitív (technológia áttérjedési) és negatív (kiszorítási) hatásának kutatási területeire.

Míg a verseny erősödésének egyértelmű pozitív hatásait fogalmazhattuk meg a termelékenységen keresztül a gazdasági növekedésre, az innováción keresztül ható mechanizmus nem egyértelműen lineáris. A fordított U alakú modell alapján létezik a versenynek egy olyan szintje, ami felett az innováció profitit csökkentő „schumpeteri” hatása erősebb, így az ennél erősebb verseny összességében csökkenti az innovációt. Ilyen jellegű pont létezése elméleti megalapozást adhat az iparági érvelésben gyakran használt „túl erős verseny” érvrendszernek, mely mögé a hagyományos (monopolisztikus versenymodell előtti) megközelítésben esetében nehéz volt közgazdasági tartalmat érteni. A szerző véleménye szerint e kérdés kapcsán érdemes figyelembe venni a következőket. Biztos, hogy létezik a schumpeteri hatás, azaz van negatív hatása a versenynek, és ehhez képest a verseny elkerülése érdekében végzett fejlesztés modellezése jelentős közgazdasági újítás. Azonban az ezek együttes hatása következtében a verseny és innováció között létrejövő fordított U alakú összefüggés létezésével kapcsolatban nincs konszenzus elméletileg és empirikusan sem, bár az alkalmazott adatok és ökonometriai módszerek alapján a fordított U alakú összefüggés léte látszik alátámasztottabbnak. Másrészt viszont Griffith, Harrison, és Simpson (2010) megjegyzi, hogy abban az esetben, ha lineáris specifikációban vizsgálják az összefüggést, a kettő közül tipikusan a verseny innovációra gyakorolt pozitív hatása bizonyul erősebbnek. Fontos továbbá kiemelni, hogy az innováción keresztül gyakorolt dinamikus hatás csak egy a verseny és növekedés összefüggései közül, mely egy Magyarország típusú kis nyitott ország esetében, ahol K+F tevékenységet európai piacon működő vállalatok központjaiból irányítják, feltehetően nem túl erős. Nem árt továbbá óvatosnak lenni az iparági „túl erős verseny” helyett legyen „egészséges verseny” típusú érveléssel, látható ugyanis, hogy az erre alapozott politika hová vezetett az Egyesült Államok esetében a harmincas években.

3. Esettanulmány: versenypolitika és növekedés a kiskereskedelmi szektorban Magyarországon

3.1. Kiinduló hipotézis

Magyarországon a kiskereskedelmi szektor a rendszerváltás után alapvetően liberalizált keretek között működött. A kilencvenes évek második felétől folyamatosan épültek országszerte bevásárlóközpontok (plázák), majd hipermarketek. Az élelmiszer kiskereskedelemben jelen vannak nemzetközi és magyar tulajdonosi háttérű szupermarket láncok. Elterjed az a gyakorlat, hogy egyes kiskereskedelmi egységek késő estig, illetve hétvégén is nyitva tartanak.

A versenyhivatal aktivitása ezen a területen alapvetően a fogyasztóvédelmi ügyekre és a fúziókontroll területeire korlátozódott. Az élelmiszerlánc-összeolvadási ügyekkel kapcsolatos versenyhivatali vizsgálatok az utóbbi években az erős helyi szintű verseny jelenlétét állapították meg. A legjelentősebb összejátszási ügy a piacon a 2012-es dinnyekartell, melyről paradox módon megállapítható volt, hogy az állami szektor (Vidékfejlesztési Minisztérium) kezdeményezte.

2012-től a piacon a belépési korlátok lényeges emelése történt, elsősorban az úgynevezett plázastop rendelet (2011. évi CLXVI. törvény) kapcsán, mely minisztériumi engedélyhez köti a 300 négyzetméter feletti kiskereskedelmi építmények létesítését és bővítését. Szintén ez irányba hat a pénztárgépek NAV adatkapcsolatának előírása is, melyet az 1059/2013 Korm. határozat ír elő és az ezt követő NGM rendeletek (3/2013, 48/2013, 50/2013, 74/2013) szabályozzák.

Az elméleti áttekintésben bemutatottak, különösen Schivardi és Viviano (2011) eredményi alapján az az összefüggés feltételezhető, hogy a belépési korlátok csökkentése javítja a termelékenységet a kiskereskedelemben, mely megjelenik a gazdasági növekedésben. Ez alapján a 2012 előtti időszakban a szektor termelékenységbeli fejlődését és növekedését feltételezzük nemzetközi összehasonlításban. A 2012 utáni időszakban a belépési korlátok emelése feltételezhetően ezekben a mutatókban még nem kimutatható, figyelembe véve a korábbi hosszú liberalizált időszakot, és azt, hogy a (plázastop) korlátozás nem a működésre, csak az új egységek építésére és bővítésre vonatkozik.

3.2. Háttér: a kiskereskedelem szabályozásának hatásai

A kiskereskedelem szabályozása olyan terület, amelynek hatásai hétköznapi életet közvetlenül érintik, és az emberek jelentős részének véleménye is van a kérdésről, még ha ez gyakran paradox is. A plázákban található emberek például nem szeretnek plázába járni, egyes „szakértők” szerint a belvárosi üzleteken a bérleti díj emelése segítene, a kormányzat pedig a plázák és hipermarketek terjeszkedésének megállítása érdekében a közepes méretű üzletek építését korlátozza⁴.

A kérdés nem csak a hétköznapi embereket, hanem a közgazdászokat is foglalkoztatja. Az amerikai közgazdászok körében például számos elemzés készült a Wal-Mart áruházlánc helyi kereskedelemre és gazdaságra gyakorolt hatásaival kapcsolatban.

A Wal-Mart a világ legnagyobb vállalata, mely 3 600 üzlettel rendelkezik és 1,2 millió embert foglalkoztat az Egyesült Államokban, mely az összes foglalkoztatott 1%-a és a kiskereskedelemben foglalkoztatottak közel 10%-a. Az üzletlánc széles áruválasztékkal rendelkező nagy területű diszkontáruházakat üzemeltet⁵, mely a fogyasztók számára alacsonyabb kiskereskedelmi árakat jelent. Ezt a hatást vizsgálta Basker (2005) tíz, viszonylag homogén termék esetén árstatisztikai adatgyűjtés alapján. A Wal-Mart megnyitásának egyrészt rövid távú, másrészt hosszú távú (5 éves) hatását is vizsgálta, mely már a versenytársak árcsökkenési reakciójának, illetve esetleges kivonulásának hatását is tartalmazta. Annak a hatásnak a kiszűrésére, hogy a Wal-Mart akkor lépett be egy városba, amikor ott e nélkül is relatíve magasak voltak az árak, így fennállt az árcsökkenés lehetősége, az instrumentális változók módszertanát használta (a Wal-Mart tervezett megnyitásának időpontja). A 10 termék közül öt esetében szignifikáns árcsökkenést mutatott ki a tanulmány: rövid távon 1,5-3%-ost, hosszú távon 8-13%-ost, míg a másik öt esetében nem volt kimutatható változás. Megjegyzendő, hogy az árstatisztikai adatfelvétel alapvetően a nem diszkont kategóriás üzletekben készül, így az eredmény alsó becslésnek tekinthető.

A Wal-Mart árakra gyakorolt hatása könnyen megjósolható, azonban a kis üzletek kiszorítása miatt a foglalkoztatási hatása nem egyértelmű. E hatást (Basker 2005b) – a fenti, árakra gyakorolt vizsgálattal megegyező instrumentális változós módszert használva – alapvetően pozitívnak találta, melynek nagysága kb. plusz 100 munkahely megyénként rövid távon, ami azonban az öt éves időtávon felére mérséklődik. Ugyanennek a kérdésnek a vizsgálata során azonban Neumark, Zhang, és Ciccarella (2008), negatív eredményre jutottak. Becslésük alapján egy Wal-Mart dolgozó kb. 1,4 más kiskereskedelmi munkahelyet

4 HÍR TV, 2013.03.21, <http://mno.hu/ingatlanpiac/plazastop-1146738>

5 Ezek kezdetben elsősorban háztartási-iparcikk-ruházat jellegű kínálattal rendelkeztek (discount stores). 1988-tól vezették be a supercenter típusú üzleteket, melyek már az élelmiszerek teljes vertikumát is kínálták, így ezek mai formájukban leginkább a magyar hipermarketeknek felelnek meg.

szorít ki, így a kiskereskedelmi foglalkoztatottak számát 2,7%-kal csökkenti. Hasonló negatív hatással van a bérekre, melyet 1,3 százalékkal csökkent a kiskereskedelem (illetve ennyivel lesz kisebb a növekedés ahhoz képest, mintha a Wal-Mart nem lépett volna be). A tanulmány kritizálja Basker (2005b) instrumentális változóit, és helyette a megye távolságát használja a Wal-Mart arkansasi központjától annak az endogenitásnak a kiszűrésére, hogy a Wal-Mart nyilván oda lép be, ahol jobbak a kiskereskedelem növekedésének kilátásai. Az arkansasi a központtól való távolság függvényében sugarasan történő terjeszkedés a vállalat valós stratégiája volt, és empirikusan is szépen látható.

A bérekre gyakorolt negatív hatás további következményét, a szegénységi rátára gyakorolt hatást vizsgálta Goetz és Swaminathan (2006), szintén instrumentális változók módszertanával, számos instrumentummal magyarázva a Wal-Mart belépését az egyes megyékbe. Becslésük alapján a Wal-Mart belépésének hatására a szegénységi ráta 0.2 százalékponttal növekedett 1987 és 1998 között.

A Wal-Mart és legnagyobb konkurensa, a Kmart versenyt Jia (2008) vizsgálta, egy speciális modell segítségével, mely lehetővé teszi a méretgazdaságosság figyelembe vételét, melyet a az áruházlánc szomszédos régiókban való jelenléte okoz. Az empirikus paraméterbecslés erős versenyt mutat ki: a másik áruházlánc jelenléte nagy eséllyel teszi veszteséggé a versenytársat. Emellett a többi diszkontbólt kiszorításának hatása is jelentős, az adatok azt mutatják, hogy piaconként átlagosan 0,34-gyel csökkent a diszkontbóltok száma, és a becslés alapján ennek 30-40%-a a Wal-Mart terjeszkedése számlájára írható.

Végül fontos említeni a Wal-Mart tanulmányok között (Hausman és Leibtag 2007) tanulmányát, akik háztartási szintű fogyasztási adatok alapján discrete choice modell segítségével modellezték a Wal-Mart belépésének fogyasztói jólétre gyakorolt hatását. Azt találták, hogy a helyettesítési hatás az élelmiszer kiadások esetében kb. 20%, ehhez adódik továbbá a belépés következtében a többi üzlet árcsökkentése, mellyel együtt a hatás kb. 25%. Ez olyan jelentős nagyságú hatás, amely az összesített fogyasztói jólétben mindenképpen nagyobb pozitív elmozdulást jelent, mint a dolgozók alacsonyabb bérének negatív hatása.

Lewis (2008) megközelítésében a szabályozási probléma meglehetősen leegyszerűsödik. Az ő nézőpontjából a Wal-Mart modell jelenti a kiskereskedelemben elérhető hatékonyság (időleges) maximumát⁶. Több szinten érték el hatékonyságnövekményt. Egyrészt a fogyasztó költségeit nem csak az árakban, hanem a „mindent egy helyen” filozófiájával a vásárlásra fordított idő esetében is csökkentették. Továbbá a munkavégzés

6 Természetesen annak figyelembevételével, hogy a legalapvetőbb, a hatékonyságra vonatkozó versenytényezők mellett a Wal-Mart sikere adott piacszerkezetnek is betudható. Így sikere nem általános és „örökérvényű” – ahogy a Wal-Mart is kihívóként jelentkezett, úgy a jövőben szükségszerűen az ő modelljének is új kihívói várhatóak.

és adminisztráció terén is jelentős optimalizációt hajtottak végre. És végül, átrajzolták az erőviszonyokat is, amennyiben megnövekedett piaci súlyukkal a nagykereskedőkre is nyomást tudtak gyakorolni, illetve közvetlen kapcsolatot építettek ki a beszállítókkal.

EgyilyenszemerletalapjánaWal-Marthozhasonló,a nagyalapterületűértékesítési helyektől függő kiskereskedelmi modell bevezetésének korlátozása egyértelműen a hatékonyság, illetve a gazdasági növekedés akadályozásának minősül. A méretgazdaságosságból fakadó előnyök kihasználása csorbul, továbbá a fogyasztói igények kielégítése is csak korlátozott módon történhet.

A foglalkoztatás esetében is egyértelmű a megközelítés. A foglalkoztatási hatás több tényezőtől függ. Ez egyrészt a minimálbérre, illetve az adójóváírásra vonatkozik – ami befolyásolja, hogy a kiskereskedelmi szereplők élők munkát milyen fázisokban tudnak alkalmazni (feltételezve az egyes fázisok magas fokú helyettesíthetőségét automatizálással, illetve alacsonyabb szintű, kevésbé sokrétű szolgáltatással). Másrészt a protekcionista megközelítés a kiskereskedelemben foglalkoztatottak irányába nem teszi lehetővé, hogy a relatíve nem hatékony iparágban dolgozók munkaereje felszabaduljon, és létrejöjjön a munkaerő átcsoportosítása egyéb iparágakba.

Fontos megemlíteni még a kiskereskedelemben jelenlévő szürke- és feketegazdaságot, foglalkoztatást. Ez szintén korlátozza a fogyasztói igények kielégítését (ár, költség és kínálat terén), továbbá ugyanígy akadályozza a munkaerő (hatékonyságalapú) strukturális átrendeződését

A fenti amerikai eredmények mindenképpen érdekesek, azonban következtetéseik nem feltétlenül átültethetők egy az egyben Európára, például az eltérő városszerkezet és vásárlási szokások miatt. Emiatt érdemes a kiskereskedelmi szabályozással kapcsolatos európai eredményeket is megvizsgálni.

A kiskereskedelem erős szabályozásának növekedésre gyakorolt negatív hatásaira hívja fel a figyelmet Gordon (2004). Az Egyesült Államokhoz hasonlítva megállapítható, hogy az európai termelékenységben 1995-2003 között tíz százalékos lemaradás keletkezett. A gazdasági szektorokra felbontva mindezt a kiskereskedelem jelentős súlya figyelhető meg, melyben szerepet játszhat a nagy üzletek térnyerésének korlátozása.

A kiskereskedelmi szektor szabályozásának foglalkoztatási hatását vizsgálta Bertrand és Kramarz (2002). A vizsgált szabályozás Franciaországban 1973 óta a kisvállalkozók védelme érdekében a helyi területfejlesztési tanács engedélyéhez köti az 1500 négyzetméter üzletek megnyitását. Mivel az engedélyezési gyakorlat és a helyi kereskedelem telítettsége összefügghet, a becsléshez instrumentális változókat kellett használni. Erre a területfejlesztési tanács politikai összetételét használták, kimutatható volt ugyanis, hogy a jobboldali tagok arányának növekedése restriktívebb engedélyezési gyakorlattal

párosul. Az eredmény a szigorú engedélyezés negatív hatását mutatja a foglalkoztatásra: az engedélyezés arányának rugalmassága a kiskereskedelmi foglalkoztatásra 0,1, azaz azokban a városokban, ahol 10%-kal magasabb arányban fogadták el a kérvényeket, 1%-kal nőtt ennek hatására a kiskereskedelmi munkahelyek száma. Az első és a harmadik kvartilis (30%-os és 50%-os átlagos elfogadási arány) összehasonlításában ez 7%-os bővülést jelent a kiskereskedelmi foglalkoztatottságban.

Sadun (2014) az Egyesült Királyságban vizsgálta a nagy alapterületű üzletek engedélyezési gyakorlatának hatását gyakorlatilag ugyanezzel a módszertannal. A korábbi liberális gyakorlattal szemben Angliában 1996-tól vezették be azt a szabályozást, hogy a kis üzletek és a városközpontok védelme érdekében helyi engedély kell 2 500 négyzetméter feletti bevásárlóközpontok építéséhez, és alá kell támasztani, hogy ez nem veszélyezteti a kis üzleteket. Instrumentális változóként itt is a tervezési bizottságok politikai összetételét használja a szerző: a konzervatívok arányának növekedése ezekben ritkább engedélyezéshez vezet. Az eredmények érdekes módon nem mutatnak kiszorítási hatást: sőt, a szigorúbb engedélyezési gyakorlat a kisboltokban foglalkoztatottak csökkenésével jár együtt, mely a kisboltok és a bevásárlóközpontok közötti kiegészítő viszonyra utal.

A termelési függvény becslése segítségével a fenti módszer kiterjeszhető a szabályozás termelékenységre gyakorolt hatásának vizsgálatára. Az eredmények azt mutatják, hogy a nagyobb, termelékenyebb boltok korlátozása érdemben járult hozzá az Egyesült Királyságban 1995 után megfigyelhető termelékenység növekedés lassuláshoz: a szabályozás kb. évi 0.4% ponttal csökkentette kiskereskedelmi szektor termelékenység növekedését (Haskel és Sadun 2012)

Griffith (2008) szintén Angliában vizsgálja a fenti kiskereskedelmi szabályozás hatását vizsgálja a piacszerkezetre, és ennek következtében az árakra és a fogyasztói jólétre. A modellben a demográfiai változók hatásával kontrollálva (azaz azt kiszűrve, hogy a szegényebb területeken kevesebb szupermarket épül) azt találja, hogy a szabályozás hatása jelentősen csökken, így a szabályozás következtében kialakuló magasabb árak miatti fogyasztói jólét csökkenés igen kicsi, például összevethető nagyságú azzal a költséggel, amit a nagy bevásárlóközpontok okozta torlódás jelent.

Érdekes módon tehát az európai tanulmányok eredményei lényegesen eltérőek az amerikaiaktól a nagy üzletek megjelenésével /engedélyezésével kapcsolatban. A fogyasztói árakon keresztül jelentkező pozitív jóléti hatás Európában kisebb mértékű. A foglalkoztatottak számára gyakorolt hatás mindhárom vizsgált országban (Egyesült Királyság, Franciaország, Olaszország) egyértelműen pozitív szemben az Egyesült Államokkal. Emellett Európában is igazolható a termelékenységre, és így a gazdasági növekedésre gyakorolt pozitív hatás. Az eltérés a fent említett városszerkezeti különbségek mellett a szabályozás vizsgált tartománya különbségéből is adódhat.

3.3. A magyar kiskereskedelem szabályozottsága nemzetközi összehasonlításban

A kiskereskedelmi szektor szabályozásának összehasonlítását (Boylaud és Nicoletti 2001) végezte el az OECD országokban. Az összehasonlítás során vizsgált szabályozásokról, ezek piaci és gazdasági hatásairól, a tipikus nemzetközi gyakorlatról, és a magyar helyzetről az 1. táblázat ad áttekintést.

1. táblázat: A kiskereskedelem szabályozása 1998-ban az OECD országokban

| Szabályozás | Piacot korlátozó hatás | Nemzetközi gyakorlat | Magyarország helyzete |
|--|---|---|--|
| Kamarai regisztráció | Csak akkor komoly, ha nagyon elhúzódnó a felvétel | Nem tipikus | Kötelező |
| Alkalmasság, végzettség előírása | | Az alkalmasság előírása gyakori, a végzettségé kevésbé | Mindkettő szerepel |
| Ingtalan létrehozása, kereskedelmi övezetek | A merev szabályozás jelentősen visszavetheti a szektor teljesítményét. Különösen versenytorzító lehet a helyi szabályozás, ha az engedélyezést végző bizottságban a helyi kereskedők képviselői is részt vesznek, vagy lobbizási tevékenységükkel befolyásolják a döntést. | Valamilyen szintű szabályozás az országok többségében létezik. | Szabályozott |
| Egyes termékek kereskedelmének külön engedélyhez kötése | Ha helyi monopólium alakul ki, a fogyasztói döntést korlátozza. | Gyakori a gyógyszerek esetében, illetve egyes országok esetében alkohol és dohánytermékek esetében előfordul. | Gyógyszerek: nem, alkohol: nem, dohány: igen |
| Nagyméretű üzletek nyitásának korlátozása | A legjelentősebb hatású a szabályozások közül. Visszaveti a hatékonyság növekedését, tipikusan az inkumbenseknek kedvez, ezért hozzájárul a koncentrációhoz, viszont csökkenti a kiskereskedők alkuerejét a beszállítókkal szemben. Gyakran a jogi szabályozás és a nagy üzletek léte nem felel meg egymásnak. Például a ha a helyi engedélyezési gyakorlat ennél szigorúbb (Olaszország), vagy ha a nagy boltok hamarabb elterjedtek, mint ahogy a szabályozás szigorítása megtörtént (Franciaország). | Nincs szabályozás: 24% 5000 nm felett: 13% 2-3000 nm: 21% 1-2000 nm: 25% 500-1000 nm: 4% 500 nm alatt: 13% | 1998-ban 20 000 nm felett szabályozott, azaz meglehetősen liberális. |
| Nyitvatartási idő szabályozása | A rugalmatlanság csökkenti a fogyasztói jólétet, és összességében csökkenti a foglalkoztatást, növeli a munkavállalók alkuerejét, segíti a kisvállalkozásokat, de az összes értékesítésre korlátozott a hatása. A kulturális szokások is befolyásolhatják (attól, hogy engedélyezett, egyes országokban nem tipikus a hosszú nyitva tartás). | Az országok kb. felében szabályozott | Nem szabályozott |
| Egyes termékek árszabályozása | | Tipikus a gyógyszerek, dohány és benzin esetében, néhány esetben bizonyos élelmiszerek esetében is. | Gyógyszerek, dohány: igen, benzin: nem |
| Reklámok és akciók szabályozása | | Az országok kb. felében szabályozott | Nem szabályozott |

Forrás: Saját táblázat Boylaud és Nicoletti (2001) alapján

A szerzők a szabályozási elemek alapján faktorelemzést végeztek, és ez alapján rangsorolták az országokat a szabályozás erőssége szempontjából. Ennek eredményét az 1. ábrán közöljük. Ez alapján Magyarország az alsó középmezőnybe tartozik a szabályozás erőssége szempontjából, 21 országból a tizedik legkevésbé szabályozott. Ha azonban a szabályozás összetételét vizsgáljuk az 1. táblázat alapján, láthatjuk, hogy a magyar szabályozásban a legnagyobb súlyt az alapvetően kis versenykorlátozó hatással járó belépési korlátok jelentik. Ez alapján a szabályozás a verseny szempontjából ennél a sorrendnél a liberálisabbnak (volt) tekinthető.

3.4. A kiskereskedelem szabályozásának újabb változásai

Az 1998-as helyzethez képest Magyarországon a kiskereskedelmi szabályozás számos ponton szigorodott. A 2006-tól érvényes új kereskedelmi törvény (2005. évi CLXIV. törvény) továbbra is viszonylag liberális módon, de már szabályozza a nyitva tartás kérdését, illetve 3000 négyzetméter felett a regionális fejlesztési tanács engedélyéhez köti az üzletek építési engedélyét. 2012-ben lép életbe az európai összehasonlításban igen restriktív plázastop törvény, mely az összes ország közül a legalacsonyabb szinten húzza meg az engedélyköteles nagy üzletek határát. Az engedélyt az új üzletek építésére az NGM illetékes bizottsága adja ki. A fenti értékelés alapján az, hogy ez országos szinten történik, alapvetően elvileg átláthatóbb, így kevésbé korlátozó, mintha helyi szinten történne. Az a tény azonban, hogy nem nyilvánosak az érdemi döntési kritériumok, sem maguk a kérvények és a döntések, erősen felveti a partikularizmus gyanúját, mely a verseny szempontjából igen káros. A szabályozás gyakorlatáról annak első évében az atlatszo.hu⁷ és az index.hu⁸ igényelt és kapott adatokat annak első évében. Ez alapján annyi tudható, hogy az első 11 hónapban a bizottság a kérelmek 48%-a esetén adott felmentést (engedélyt), ezek azonban többségükben nem új üzletek építésére, hanem bővítésére és profilváltásra irányultak, míg a nemzetközi háttérű kiskereskedelmi láncok új üzlet építési kérelmeit a bizottság egytől egyig elutasította.

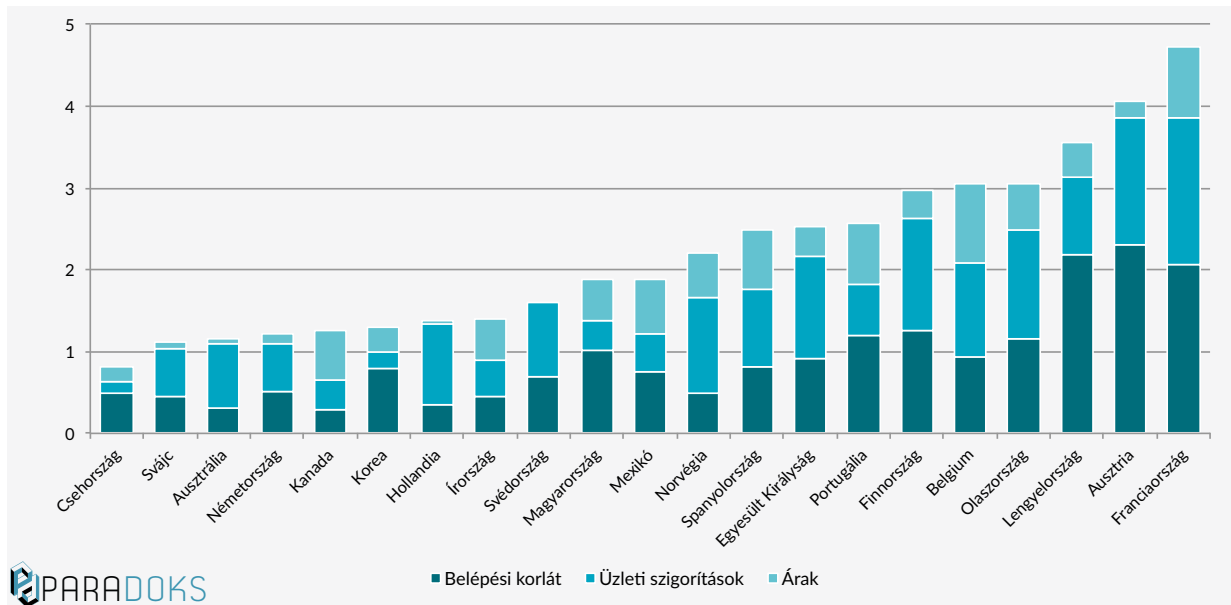
A kiskereskedelem szabályozottságának erősödése irányába hat ezen kívül 2013-tól a dohánykereskedelem szabályozása, illetve a pénztárgép rendeletek, is – ez utóbbiak feltehetően elsősorban a legkisebb forgalmat bonyolító vállalkozások számára jelentenek effektív korlátozást.

A fentiek alapján feltételezhető, hogy 2013-ra a kiskereskedelem szabályozottsága szempontjából európai összehasonlításban az erősen szabályozott országok csoportjába kerültünk.

⁷ <http://atlatszo.hu/wp-content/uploads/2012/05/ngm-valaszok-egyben.pdf>

⁸ <http://index.hu/gazdasag/2012/11/19/plazastop/>

1. ábra: A kiskereskedelem szabályozottsága az OECD országokban 1998-ban



Forrás: Boylaud és Nicoletti (2001)

3.5. A kiskereskedelem koncentrációja Magyarországon

A szabályozás egyik közvetlen következménye a piaci koncentrációban mutatkozik meg. A koncentráció mérésére leginkább a legnagyobb (3,5 vagy 10) cég forgalom alapján számított részesedését használják. Tekintve, hogy a kiskereskedelemben tipikus a tulajdonosi szempontból független üzletek beszállítói együttműködése vagy franchise rendszerbe tömörülése, a koncentrációs mutatók jelentősen különböznek attól függően, hogy ezeket az együttműködéseket függetlennek tekintjük-e. Ezeket függetlennek tekintve (Boylaud és Nicoletti 2001) alapján Magyarországon 1996-ban az élelmiszer és napicikk kereskedelem piacán az első 10 vállalat részesedése 53%. Ebben a tekintetben a skandináv országok piaca a legkoncentráltabb, 75% feletti értékkel, és a nyugat-európai OECD országok is (Spanyolország és Olaszország kivételével) mind koncentráltabbak, mint Magyarország. Lengyelország és Csehország azonban nagyságrenddel kevésbé koncentrált (2% és 16%).

Az együttműködéseket összetartozónak tekintve 2003-ban Magyarországon a legfelső öt cég részesedése ezen a piacon 67%. Ez a nyugat-európai országok alsó szintjének felel meg, a kelet-európai országok között azonban magasnak számít (Lengyelország. 24%, Csehország 43%, Szlovákia 32%, Szlovénia: 77%) (Juhász, Seres, és Stauder 2008)

3.6. Empirikus vizsgálat: a magyar kiskereskedelmi szektor jelentősége és fejlettsége

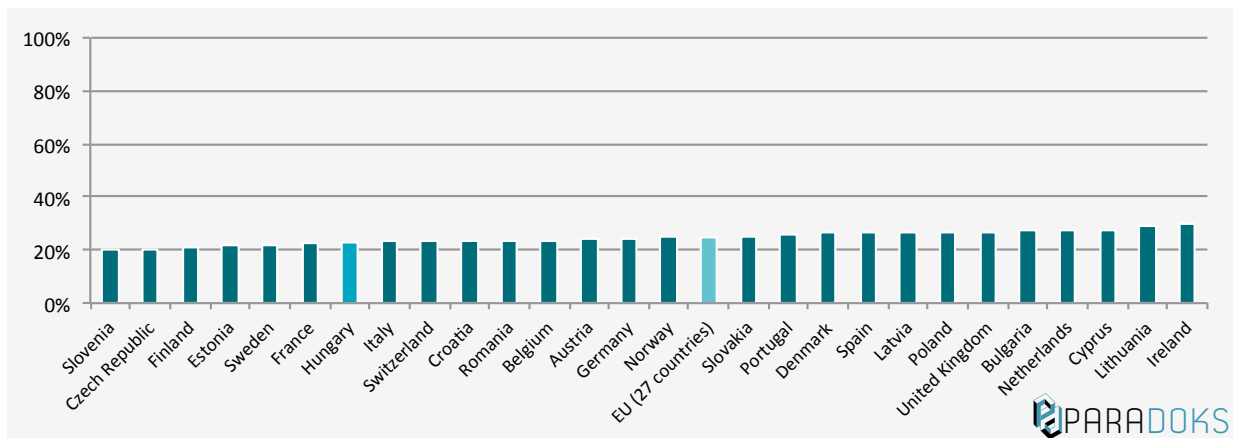
A kiskereskedelmi szektor jellegzetességeinek összehasonlítása a „Kereskedelem és Járműjavítás” szektor statisztikai alapján lehetséges. Tekintve, hogy a szektorban a járműjavítás jelentősége kisebb (az ágazat kibocsátásának 10%-át adja – KSH, 2013), ez a kereskedelmi szektor működésére ez jó közelítést ad. A kiskereskedelmi és nagykereskedelmi szektort pedig a vertikális integrációk és együttműködések miatt nem érdemes szétválasztani, ezért az esetek többségében a teljes „kereskedelem és járműjavítás” szektort vizsgáljuk.

A szektor a gazdasági növekedéshez közvetlen és közvetett módon is hozzájárul. Közvetett módon a kereskedelmi szektor hozzáadott értékének növekedésén keresztül. A verseny szerepe ebben a korábban bemutatott eredmények alapján elsősorban a termelékenység növekedésében kell, hogy megmutatkozzon. Emellett közvetett hatása, hogy – tekintve, hogy az értékláncban a fogyasztók felé ez az utolsó láncszem, hatékony működése segíti a magyar piacon értékesítő szektorok növekedését is. Ez utóbbi mechanizmus vizsgálatára azonban jelen tanulmány keretei között nem vállalkozunk. Az empirikus vizsgálat során elsőként keresztmetszetben vizsgáljuk a kereskedelmi szektor hozzáadott értékét és termelékenységét. Ezután a hozzáadott érték és a termelékenység növekedését vizsgáljuk. Ez megtehető Magyarországon az iparágak összehasonlításával, illetve a kereskedelmi szektor növekedésének nemzetközi összehasonlításával, hasonlóan Gordon (2004) és Lewis (2008) elemzési módszeréhez. A versenypolitika szerepének vizsgálata szempontjából ez utóbbi tűnik ígéretesebbnek, az ágazatok közötti összehasonlítást ugyanis jobban befolyásolják a gazdaság szerkezetét alakító egyéb tényezők.

A kereskedelmi szektor Magyarországon a pénzügyi szektoron kívüli versenyszféra foglalkoztatottjainak 22,9%-át adta. Ez az arány európai összehasonlításban átlag alatti, Magyarország az országok alsó negyedébe tartozik ezzel (2. ábra).

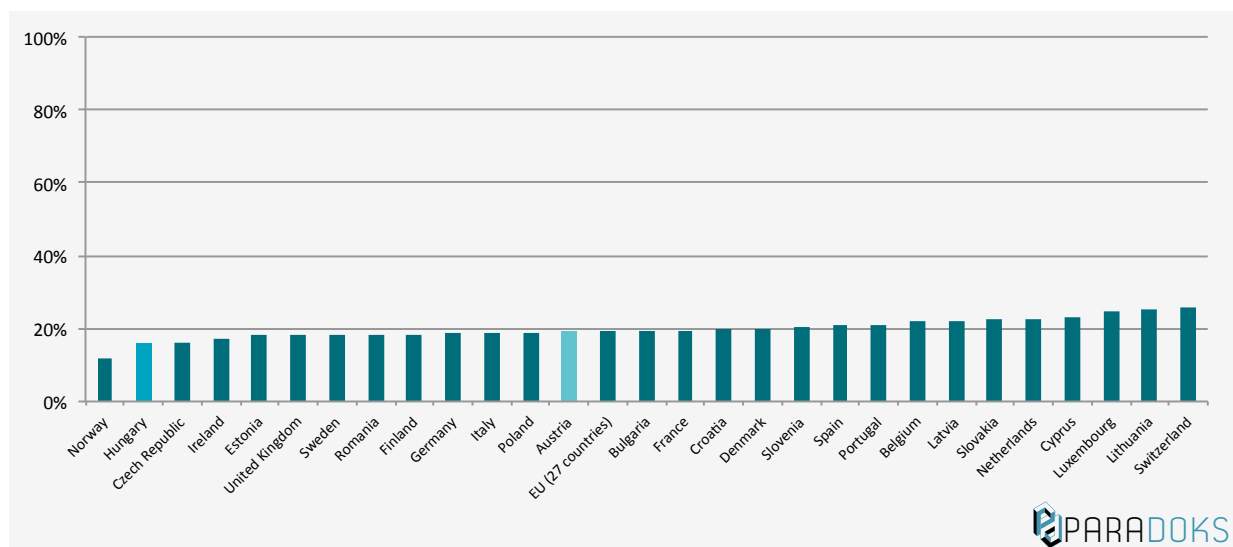
A hozzáadott értéket tekintve a szektor jelentősége jóval kisebb: csak 15,9%, ami azt jelenti, hogy a szektor a munkatermelékenységet tekintve a magyar versenyszféra átlagától elmarad. Ez az alacsonyabb munkatermelékenység jellemző Európa többi országára is: a kereskedelem részesedése a foglalkoztatásban az EU átlagot tekintve magasabb, mint a hozzáadott értékben. Azonban ez az elmaradás Magyarországon jelentősebb, mint az európai átlag, így a hozzáadott értéket tekintve a kereskedelem jelentősége Magyarországon az utolsó előtti a vizsgált országok között (3. ábra)

2. ábra: A kereskedelem és járműjavítás foglalkoztatottjainak aránya a versenyszférában (kivéve pénzügyi szektor) foglalkoztatottak számához képest (2011)



Forrás: Eurostat adatok (tin 00148)

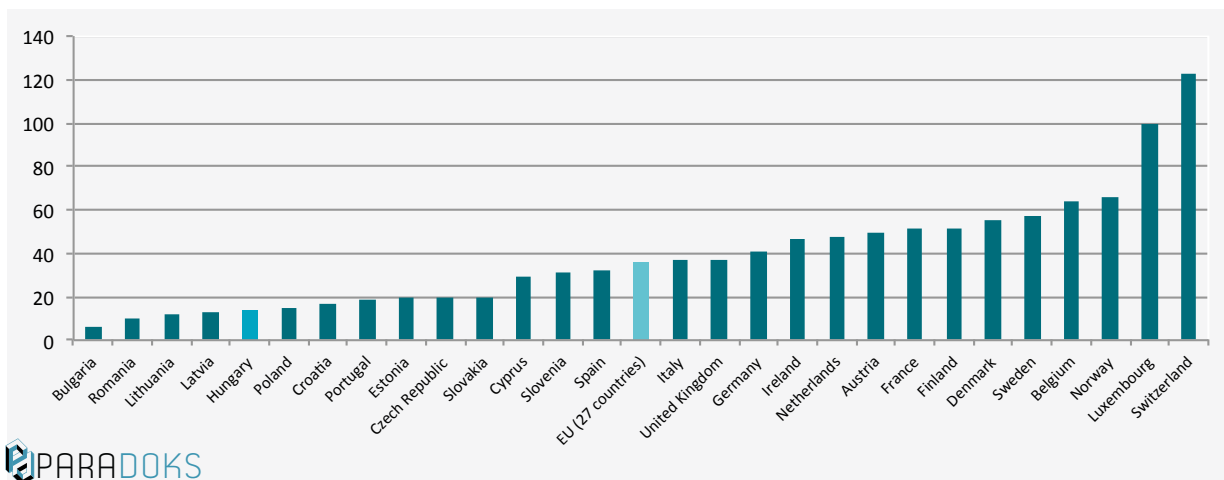
3. ábra: A kereskedelem és járműjavítás hozzáadott értékének aránya a versenyszféra (kivéve pénzügyi szektor) hozzáadott értékéhez képest (2011)



Forrás: Eurostat adatok (tin 00147)

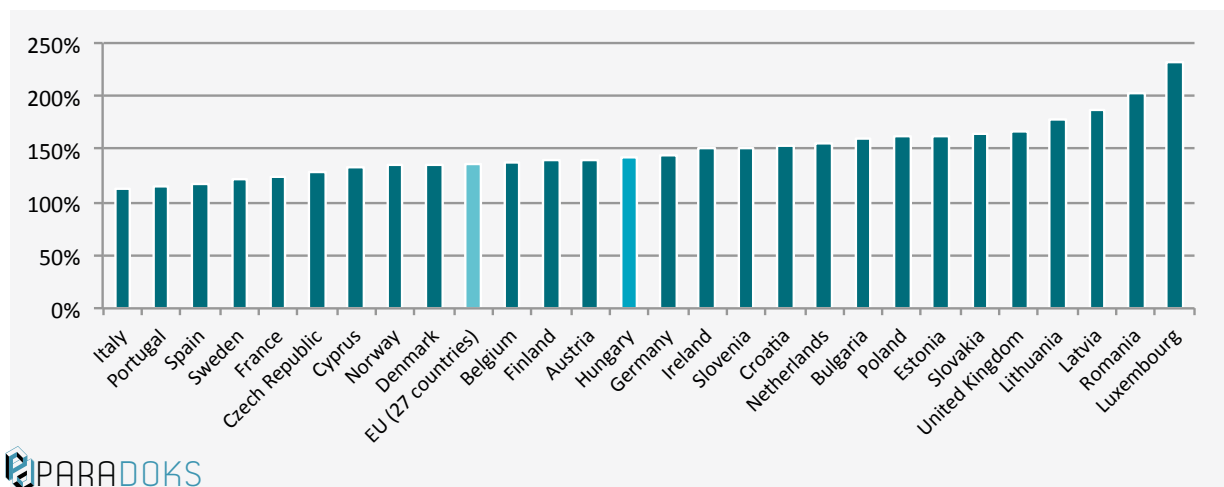
Az egy alkalmazottra jutó hozzáadott érték szintén viszonylag alacsony Magyarországon (13 900 Euró), mellyel Bulgária, Románia, Litvánia és Lettország után alulról az ötödik helyet foglaljuk el az EU-ban (3. ábra). Ha azonban ezt korrigáljuk a bérszinttel, azaz az egységnyi bérköltségre jutó hozzáadott értéket számoljuk, akkor azt láthatjuk, hogy a magyar kereskedelmi szektor rosszabbul fizetett, mint amennyire alacsony termelékenységű, így ebben a termelékenységi mutatóban Magyarország EU átlag felett helyezkedik el (4. ábra).

4. ábra: Munkatermelékenység a kereskedelmi szektorban (hozzáadott érték / alkalmazott, ezer EUR)



Forrás: Eurostat adatok (tin 00152)

5. ábra: Bérrel korrigált munkatermelékenység a kereskedelmi szektorban (bérköltség / hozzáadott érték, %)

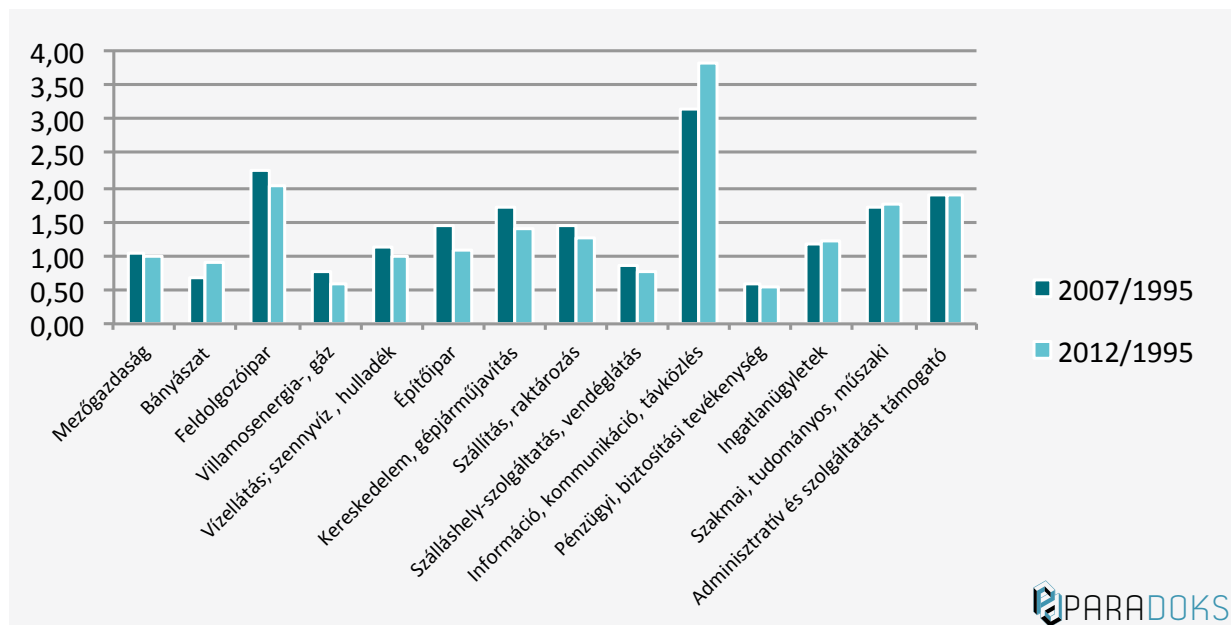


Forrás: Eurostat adatok (tin 00153)

A hozzáadott érték változását vizsgálva Magyarországon 1995-2007 között jelentős növekedés figyelhető meg, 2007-12 között viszont a legtöbb szektorban, így a kereskedelemben is visszaesést láthatunk. Ez a visszaesés a kereskedelmet a többi szektorhoz képest az átlagosnál erősebben érintette. Tekintve, hogy a termelékenység változása visszaesés esetén más lehet, mint növekedés esetén (a foglalkoztatás rugalmatlanabb volta miatt) a két időszakot érdemes elkülönítve is vizsgálni. Az 6. ábra alapján megállapítható, hogy a kereskedelem növekedése 1995-2007 között igen jelentős volt. A 70%-os növekedés kevesebb, mint az információs és telekommunikációs szektor esetében (214%) és a feldolgozóipar esetében (124%), sőt az adminisztratív szolgáltatások

90%-os növekedésétől is elmarad, ezeken kívül azonban gyakorlatilag az összes szektor növekedésénél nagyobb, beleértve a szolgáltatások közül a logisztika (42%), vagy a vendéglátás (-14%) növekedését⁹. A kereskedelem növekedésére jellemző volt, hogy ez a foglalkoztatás és a munkatermelékenység egyidejű növekedésével valósult meg, szemben a mezőgazdaság, bányászat és feldolgozóipar szektorokkal, ahol a foglalkoztatottság 1998-2007 között¹⁰ csökkent, vagy a vendéglátással, építőiparral és a pénzügyi szektorral, ahol a termelékenység csökkent. A kereskedelemben a munkatermelékenység 1998-2007 között 31%-kal nőtt. A 2007 utáni visszaesés a foglalkoztatásban annyira nem jelent meg, mint a kibocsátásban, így a visszaesés elsősorban a munkatermelékenységben figyelhető meg (7. ábra).

6. ábra: A bruttó hozzáadott érték változása az egyes szektorokban

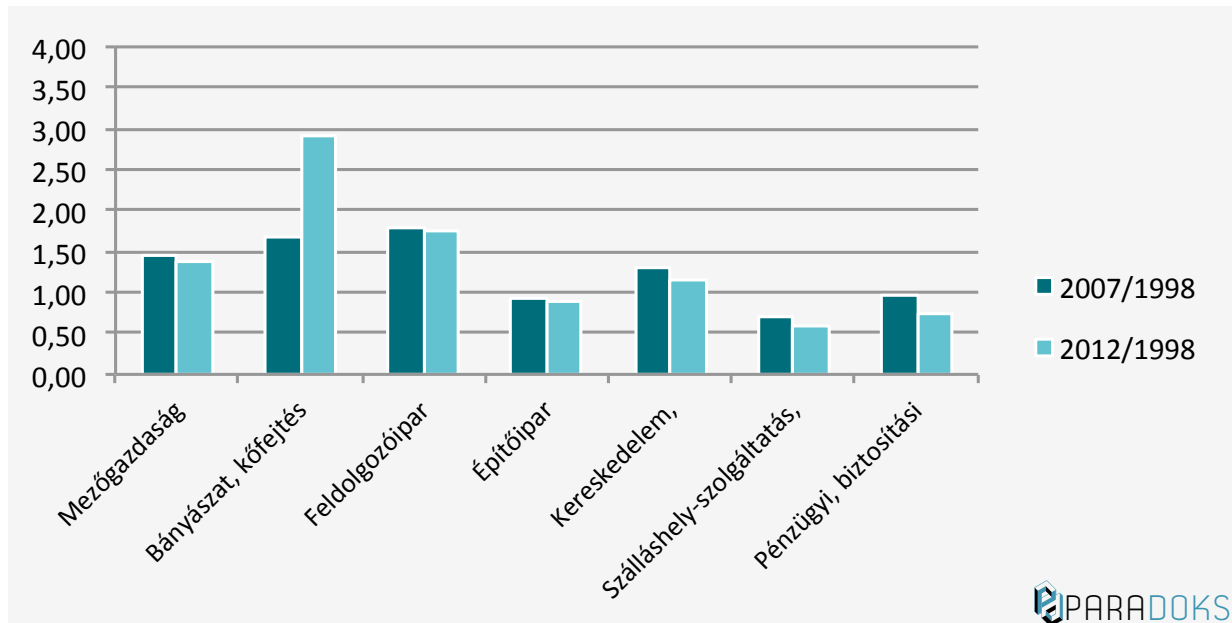


Forrás: KSH Stadat adatok

9 A KSH „Magyarország Nemzeti Számlái” kiadványsorozata alapján kiszámítható a hozzáadott érték növekedése a kiskereskedelmi és nagykereskedelmi szektorra külön-külön is. Abban az esetben, ha hiszünk ebben a tekintetben a vállalatok főtevékenység szerinti besorolásának, azt láthatjuk, hogy 1995-2007 között a kiskereskedelem nőtt jobban (összesen 71%-ot, a nagykereskedelem pedig csak 33%-ot), illetve a visszaesés is sokkal erősebben érintette nagykereskedelmet (2012/1995: -14% a nagykereskedelemben, +63% a kiskereskedelemben)

10 A KSH foglalkoztatási adatokat ágazatonként 1998-tól közli

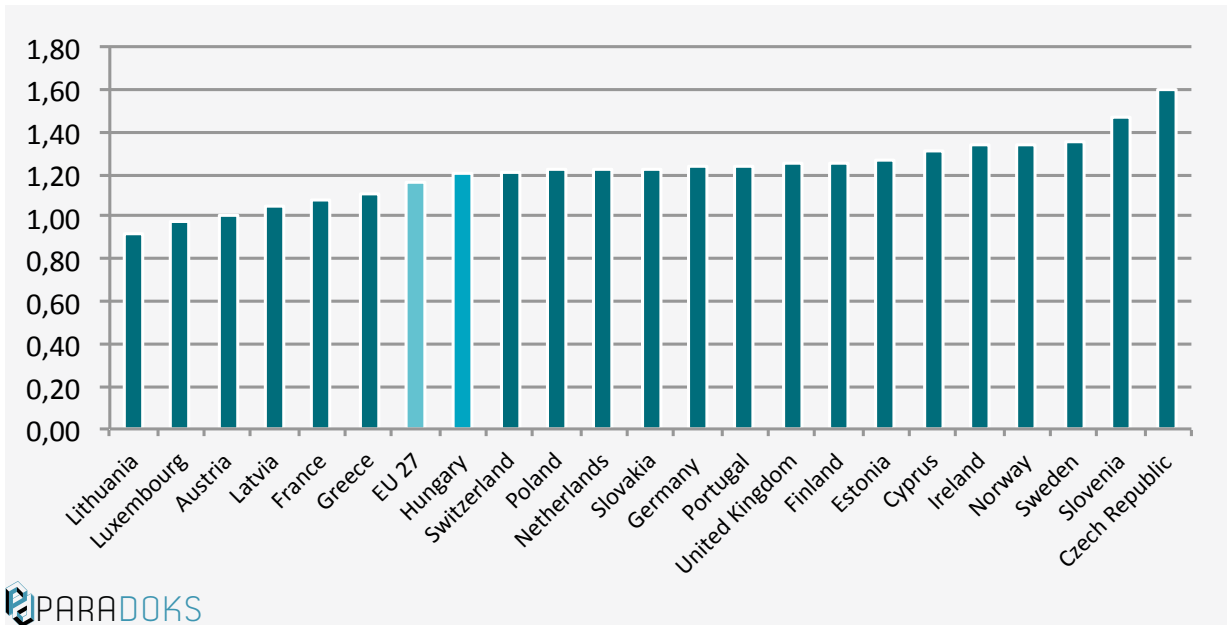
7. ábra: A munkatermelékenység változása egyes szektorokban Magyarországon



Forrás: KSH Stadat adatok

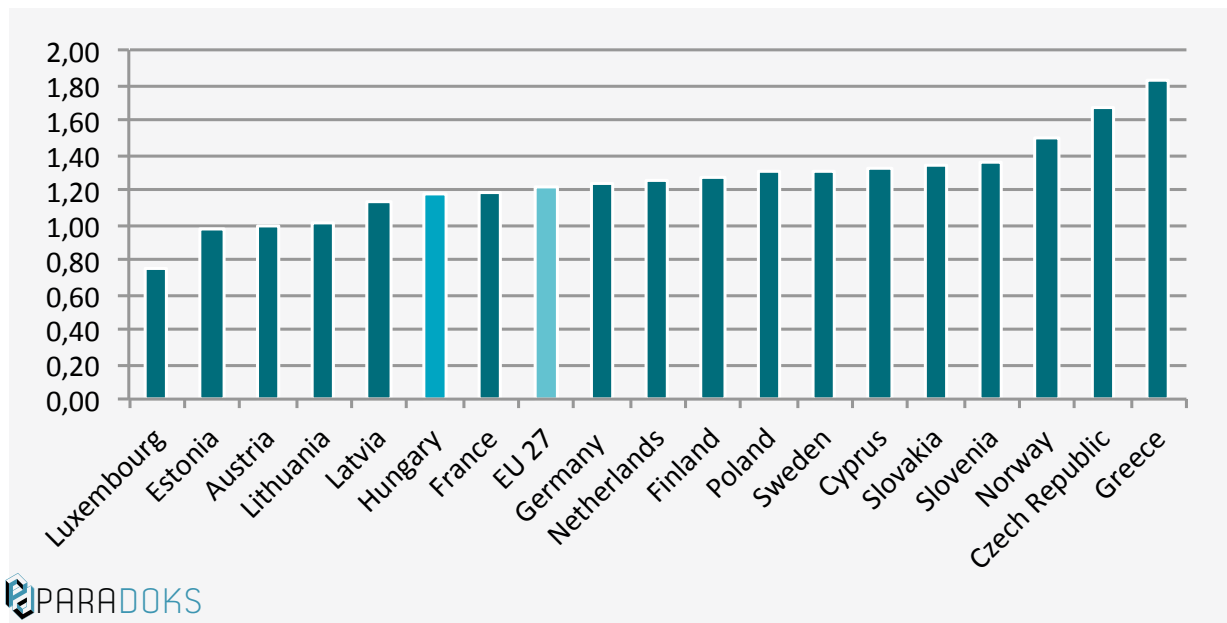
A témánk szempontjából a legrelevánsabb összehasonlítás az, hogy a kereskedelmi szektor termelékenysége hogyan változott más európai országokhoz képest. Ezt az Eurostat szektorális foglalkoztatás és bruttó hozzáadott érték adataiból számíthatjuk ki. Előbbiek a legtöbb országra 2000-től állnak rendelkezésre. A 2000-2007 időszakot vizsgálva megállapítható, hogy Magyarországon a termelékenység 20%-kal nőtt (8. ábra). Az országok többségében, 10 országban 20-27% közötti növekedést figyelhetünk meg, tehát ennek a középmezőnynek az alján található Magyarország. Emellett hat ország ettől lényegesen elmaradt, 10% alatti növekedéssel, hat pedig lényegesen magasabb, 30% feletti növekedést mutat. A 2000-2012 közötti időszakot vizsgálva a termelékenységnövekedésben Magyarország valamivel hátrébb csúszik (9. ábra). Ebben az időszakban extrém magas termelékenységnövekedést mutat Görögország, mely azonban a munkaerő jelentős elbocsátásának (2010-12 között 25%-ának) eredménye. Az összehasonlításban a visegrádi országok mindegyike jobban teljesít, mint Magyarország, melyek közül Csehország teljesítménye kiemelkedő. A szomszédos országok közül Ausztria az, ahol viszont a vizsgált időszakokban nem figyelhető meg érdemi termelékenység változás.

8. ábra: A munkatermelékenység változása a kereskedelem és járműjavítás szektorban Európában 2000-2007 között



Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

9. ábra: A munkatermelékenység változása a kereskedelem és járműjavítás szektorban Európában 2000-2012 között



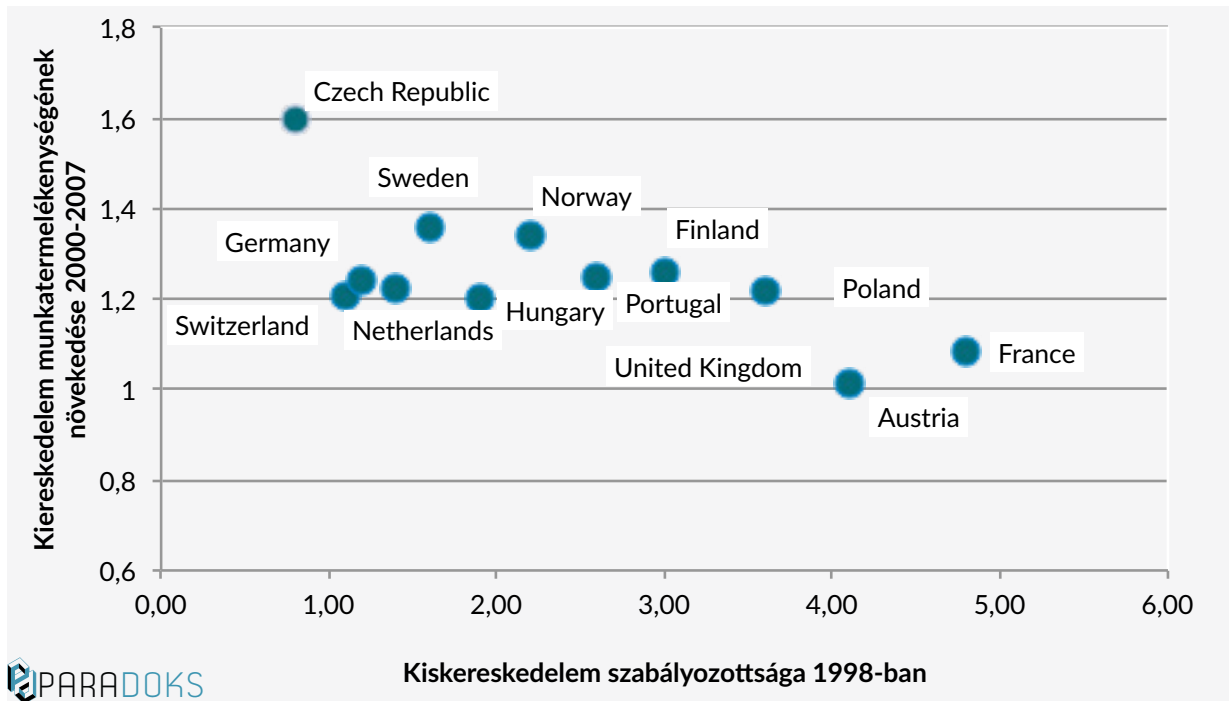
Forrás: Eurostat adatok alapján saját számítás

Összevetve az eredményeket az 1998-as szabályozási szinttel (1. ábra), úgy tűnik, hogy egyrészt az összefüggés a szabályozottság és a termelékenység növekedése között létezik. Például a legkevésbé szabályozott Csehország igen magas termelékenységnövekedést mutat, míg a legalacsonyabb növekedést mutató Ausztria és Franciaország esetében nagyon erős volt a szabályozás. A pontosabb kép érdekében érdemes a két mutató összefüggését egy ábrán megvizsgálni (10. ábra). Ez alapján valóban viszonylag erős összefüggést látunk a szabályozottság és a munkatermelékenység növekedése között ($R^2=0,46$). Magyarország helyzetét vizsgálva megállapítható, hogy azok közé az országok közé tartozik, melyek esetében a termelékenység növekedése kisebb, mint azt a szabályozás szintje alapján várnánk – ellentétben az összehasonlításban szereplő másik két visegrádi országgal, melyek termelékenysége annál jobban nőtt. Így arra a következtetésre juthatunk, hogy a szektor növekedését a versenypolitikán kívüli egyéb tényezők valamennyivel visszafogták.

A 2012 utáni szabályozás hatása az adatok alapján egyelőre nem kimutatható. Ennek csak egyik oka az, hogy az adatok egyelőre 2012-ig állnak rendelkezésre. Feltehető azonban, hogy ezek a folyamatok néhány éves időtávon még gyakorolnak kimutatható hatást, a piac ugyanis hosszú ideig viszonylag liberalizáltan működött, a szabályozás pedig tipikusan nem a működést, hanem a bővítést korlátozza. Így az új üzletek építésének tilalmának hatására megfigyelhető, hogy a terjeszkedni kívánó kiskereskedelmi vállalkozások gyakorlatában a meglévő üzletek feletti kontroll megszerzése, mint eszköz kerül előtérbe¹¹. A termelékenység szempontjából továbbá a szabályozások mindkét irányban hatnak. Tekintve, hogy a nagyüzletek tipikusan magasabb munkatermelékenységgel rendelkeznek, a nagyüzletek terjeszkedésének korlátozása a termelékenység növekedését hátráltatja, viszont a belépési korlátok emelése inkább a kicsiket szorítja ki, így a termelékenységet statikusan javítja.

11 GVH: Tájékoztató az élelmiszer kiskereskedelmi piacokon lezajlott fúziókról, Budapest, 2013.03.22

10. ábra: A kiskereskedelem szabályozottsága 1998-ban és a termelékenység növekedése 2000-2007 között



Forrás: Boylaud és Nicoletti (2001), illetve Eurostat adatok alapján saját számítás

4. Esettanulmány: a verseny szerepe a japán autóipari expanzióban

Alig két évtized telt el a II. Világháború befejezése után, amikor néhány év alatt a japán gazdaság olyan elképesztő ütemű fejlődést produkált, amely az egész világot sokkolta. A különböző üzleti és közgazdasági elméleti műhelyek lázas munkában kezdték el a rendkívüli teljesítmény mögött húzódó okok feltárását, de sok év kellett, mire ezek a kísérletek érdemi válaszokkal szolgáltak arra, hogy hogyan is jöhetett létre az első pillanattól csodaként emlegetett folyamat.

Ismert, hogy ennek a fejlődési időszaknak az alapját nem a hagyományos kapitalista környezet, a piaci verseny adta, hanem a korábbi hadigazdaság már bevált tervezési és ellenőrzési mechanizmusait mind intézményi mind személyi kontinuitás révén örökölte át a japán gazdaságirányítás, és egy államilag erősen ellenőrzött, tervszerű folyamat részeként valósult meg egy egészen egyedülálló fejlődés.

A kutatáshoz kapcsolódva arra a kérdésre kerestük a választ Japán esetében, hogy milyen szerephez jutott a verseny, mind piaci koordinációs eszköz és milyen struktúra, és milyen további mechanizmusok határozták meg a hihetetlen ütemű növekedést, illetve mi tette lehetővé ezt az elképesztően eredményes gazdaságpolitikát, azaz, hogy ebben a hagyományosan a verseny elemeit kizáró gazdasági modellként ismert példában is megjelenik-e a verseny és a versenypolitika szerepe. Ehhez az egyik leginkább markáns területet, az autóipar példáját fogjuk közelebbről is megvizsgálni.

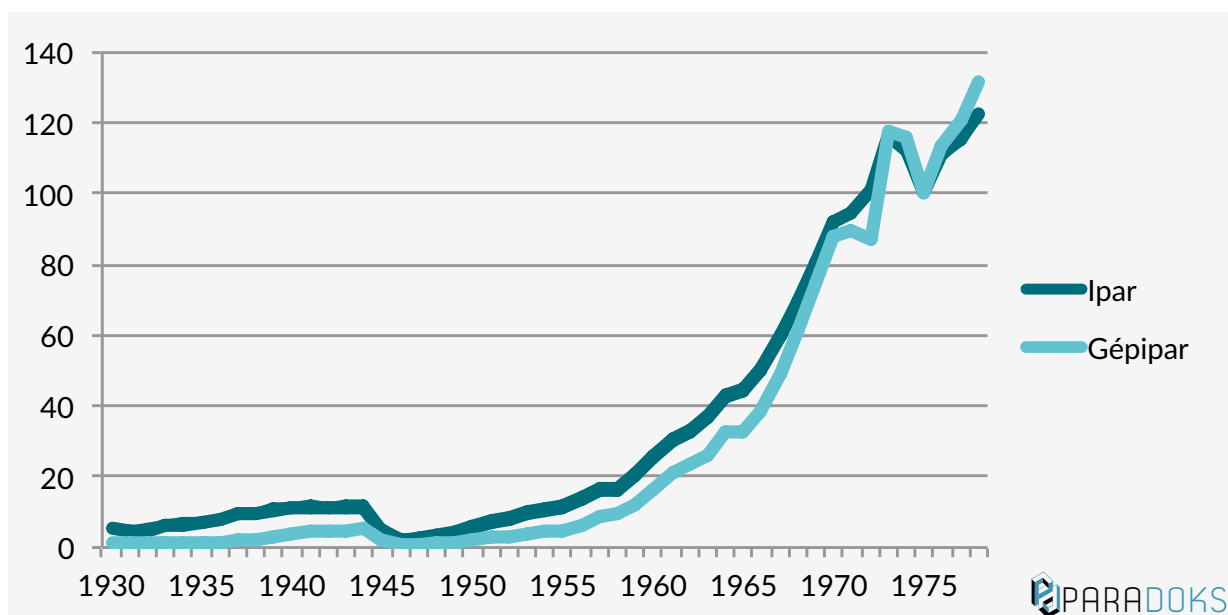
A japán növekedési politika koncepciójának három alapelve jól mutatja, hogy sajátos, a hagyományos versenypolitikai modellt leszűkítő koncepció volt a poszt-hadigazdasági megoldás alapja (Bai 1997):

- Optimális ágazati struktúra: a kormányzati tervezés és az iparpolitika célja egy olyan struktúra felépítése, melynek első számú célja, hogy lehetővé tegye a nemzetközi kereskedelemből fakadó előnyök minél jobb kihasználását
- Túlzott verseny elkerülése: az állami szabályozás és a különböző nem piaci irányítási struktúrák célja elsősorban a stratégiai iparágak támogatása az erőforrások hatékony koncentrálásával, a gazdasági növekedés fókuszált elősegítésével.
- A profit-motívum kikapcsolása a menedzsmentben: A japán menedzsment rendszer alkalmazásával a vállalatok rövid távú profitja helyett a dolgozók ösztönzésére fókuszáltak az erőforrásokat, így érve el az alkalmazottak támogató részvételét a termelékenység folyamatos növelésében

A modellben meghatározó szerepet kap az 1931-1945 közötti japán fasiszta gazdasági rendszer bizonyos elemeinek továbbvitele, az új korszakban azokat sajátosan alkalmazták egy más társadalmi szituációban, amikor már máshogy fogalmazta meg a közösség az elsődleges célját: a japán kiválóság már nem az ellenség legyőzésében, hanem a nemzetközi piacon aratott diadalban jut érvényre.

Bár hasonló motivációkkal, a tervezésre épülő gazdasági modellel kapcsolatban sok állam dédelgetett ugyanilyen becsvágyó álmokat a XX. században, olyan sikeres, tartós, és fenntartható eredményeket biztosító modellt legfeljebb Japán későbbi követői – a kistigriseknek is nevezett országok: Korea, Szingapúr, Hongkong, Tajvan - tudtak elérni, mint amit a japán gazdaság. A részletek bemutatása nélkül egyetlen adatsoron, az egyes szektorokat teljesítményén keresztül mutatjuk be, milyen elsöprő növekedésről van szó.

11. ábra: A japán termelési teljesítmény (1930-1978), 1975=100



Forrás: Johnson (1982)

A modell egyik kulcseleme az volt, hogy a tervezéses koordináció egy olyan fókuszált stratégiát volt képes kialakítani és végrehajtani, ahol az ágazatok bonyolult hálózata jól összehangolva egy cél érdekében dolgozott: a kijelölt exportképes területek támogatásán. Az erőforrásokat tehát ezekre a területekre összpontosították, és egyfajta sajátos nagy ugrással eltervezték, hogy néhány év alatt többszörösére növelik az ipari teljesítményt.

Hasonló teljesítményekre általában hadigazdaságok képesek az élet más területeinek brutális megszorítása mellett, a japán modellben azonban – építve a lakosság európai szemmel rendkívül hatékony, takarékos és jól tartósan terhelhető attitűdjére – mindezt takarékos, beosztó állami gazdálkodással, de éhezés és elszegényedés nélkül hajtották végre. A másik lényeges kockázatot könnyű azonosítani a kommunista ipari növekedési tapasztalatok oldaláról, hiszen ilyen helyzetekben is gyakran sikerült nagy volumenű mennyiségi fejlődést elérni, de ezek a folyamatok jellemzően semmilyen piaci környezetbe nem illeszkedtek, nem voltak keresleti oldalon alátámasztva, és gazdasági fenntarthatóságuk gyenge lábakon állt.

Miközben egy zárt gazdaságban elvileg nem lehetséges az ipari teljesítményeket fenntartható módon néhány évtized alatt többszörös volumenre emelni, a nemzetközi kereskedelem egy Japán méretű ország számára szinte végtelen keresletet jelentett. Ennek egy feltétele van: olyan termékek előállítására van szükség, melyek drasztikusan olcsóbbak, vagy jobbak a konkurenséknél. A japán stratégia éppen erre épült: a modell lényege az volt, hogy egy markáns versenyelőnyökre építő nemzetközi expanziót kell megalapozni, és a versenyképes termékek várható belépésére elő kell készíteni két kulcsfontosságú támogató feltételt:

- biztosítani kell a rendkívül gyors ütemű termelés nyersanyag és gyártó kapacitás oldali hátterét
- biztosítani kell az export kereskedelmi és logisztikai hátterét, készen kell állni a piacra lépésre

Számos tényező rendkívül precíz és fegyelmezett hangolásával mindezt sikerült megvalósítani, így az állami mély beavatkozása a gazdaságba nem csak sikeres növekedés stratégiát tudott elérni, de a világpiac leginnovatívabb vállalatai jöttek létre, egy időre teljes szektorok innovációs központját Japánba helyezve át.

A verseny szerepe a japán autóipar sikerében

A modell tehát intenzív állami beavatkozással a fejlesztések gyors és fókuszált támogatásával a stratégiai export iparágak támogatására épült, melynek egyik fontos területe a járműgyártás volt. A japán autóipar olyan innovációkat hozott létre néhány év alatt ezen a területen, ami gyökeresen felforgatta a gyártástechnológiát, az innovációs gyakorlatot és a termékpolitikát egyaránt.

A verseny kulcsmotívuma volt ennek a területnek, de sajátos módon a japán autóipari vállalatok nem egymással, és nem belföldön versenyeztek elsősorban, hanem közös, de legalábbis párhuzamos stratégiával együtt robbantak be a gazdag nyugati piacokra, és néhány év alatt sokkoló részesedést szereztek ezekben az országokban. Az, hogy a verseny elsősorban a nemzetközi szinten zajlik, a mai multinacionális vállalati világban természetesnek tűnik, de az 1960-as évek végén közel sem volt ennyire egyértelmű.

A japán modell sikere után az üzleti tudományokkal foglalkozó szakemberek egyre szélesebb köre igyekezett feltárni és megérteni ennek titkát. Több más szempont mellett a folyamatszervezési, minőségbiztosítási területen bevezetett teljesen új szemléletű eszközök alkalmazását kezdték felkapni és egyre szélesebb körben terjeszteni a téma kutatói. A szakirodalomban a „lean menedzsment” fogalommal írják le ezt a sajátos szemléletet és eszköztárat, mely leginkább a japán autóipari zászlóshajó, a Toyota modelljének általánosítására épül. A módszer névadója John Krafcik volt, az ő vizsgálataival indult meg ennek a témának a mélyebb kutatása (Cusumano 1994).

A japán autóipar jellegzetes versenyképessége néhány tényező kombinációjából áll elő. Az egyik legfontosabb az innovációs folyamatok és gyakorlatok sűrűn szervezett sorozata a gyártásban és termékfejlesztésben, amit általában lean-nek szokás hívni: ennek célja a magas termelékenység és magas minőség egyidőben való elérése a technológiában és a gyártásban egyaránt. Az eredmény a fogyasztóknak nyújtott kiemelkedően magas teljesítmény/ár arány. A modell működése eredményes, ugyanakkor kérdés, hogy mennyire fenntarthatóak, és mennyire másolhatóak ennek eleme?

A lean alapelvei tették lehetővé Toyota és néhány másik cég számára a magas minőség és termelékenység egyidejű elérését: az 1980-as évtized végén 2-3-szoros volt az egy munkásra jutó output Japánban Európa és az USA autóiparához képest. Ezzel egyidejűleg viszonylag magas rugalmassági szintet is elérhet, relatíve kis szériákban, a gyártósorokat rendkívül rövid idő alatt átállítva készítették a nagyobb választékban nyújtott különböző modelleket, mindezt úgy, hogy nem gyengült a termelékenység és minőség jelentősen a magas rugalmasság ellenére sem. A Toyota modelljét, amire a Just In Time koncepció épül, először a háború utáni japán keresletre alkalmazták, amikor sokféle modell kínálatát valósították meg viszonylag kis mennyiségben gyártva, mindezt intenzív volumenbővülés mellett.

A lean menedzsment nem egy szűken vett irányítási-szervezési koncepció, hanem egy átfogó, sajátos filozófiával leírható vállalatképre épülő elgondolás, melynek lényege, hogy minden olyan folyamat, amely a végső fogyasztó számára nem ad értéket, felesleges. A vállalatnak tehát folyamatosan vizsgálnia és elemeznie kell folyamatait, és minden felesleges elemet ki kell zárnia, le kell építenie, egyszerűsíteni. Mindez szerves egységben

történik a minőségi menedzsment és a hatékonysági mutatók folyamatos kontrolljával és fejlesztésével, és egy olyan rendszer fenntartásával, ahol a munkatársak ösztönzött és szervezett keretek között járulnak hozzá az innovációhoz a saját ötleteikkel.

A lean menedzsment néhány fontos alapelve és módszere Cusumano (1994) alapján:

- Gyártás (a Toyota modell):
 - Just In Time termelési mód
 - a gyártás és összeszerelés földrajzi koncentrációja
 - keresleti gyártás kanban kártyák használatával
 - termék skálázás
 - gyors átállási módszerek
 - munka standardizálása
 - hibabiztos folyamat-automatizálás
 - több feladatra képzett munkások
 - kiszervezés magas fokú alkalmazása
 - folyamatos inkrementális folyamatfejlesztés
- Fejlesztés (a Honda modell):
 - gyors modellcsere folyamatok
 - gyakori termékpaletta-szélesítés
 - átfedő és meggyorsított termelési fázisok
 - „nehézsúlyú” projektvezetők
 - tervező csoportok és vezetők folytonossága
 - pontos műszaki tervezési ütemtervek alkalmazása és fegyelmezett betartása
 - jó kommunikációs eszközök és képességek
 - több területen képzett tervező munkatársak
 - folyamatos inkrementális termékfejlesztés

1970 és 1980 között a kilenc nagy japán autógyártó elsősorban azzal szerzett előnyt a gyártási képességekben, hogy az elsődleges verseny fókuszát áthelyezte a termékfejlesztési területre. A Toyota és Honda vezetésével elért legfontosabb eredmény az volt, hogy lerövidült a fejlesztési idő hossza, méghozzá igen figyelemre méltó

mértékben: a japán átlagos folyamat 42 hónap volt, szemben a fejlett nyugati államokban jellemző átlagos 65 hónappal. A közel két éves előny ráadásul kiegészült egy nagyon agresszív termékcsalád-bővítési stratégiával, minden japán gyártó a teljes modellváltási ciklust minden négy évben alkalmazta. Ez a gyors változás és bővülés tette lehetővé, a fejlesztések gyorsabb bevezetését, így a japán gyártók sokkal gyorsabban tudták piacra dobni az újabb és újabb innovációkat, mint az európai és amerikai konkurenseik, akik 6-8 éves, vagy még hosszabb termékciklusokkal dolgoztak.

Fontos eleme volt a japán folyamatnak a viszonylag független projektcsoportok alkalmazása „nehézsúlyú” projektmenedzserekkel, akik ellenőrizni tudták a személyi és finanszírozási forrásokat, és ezzel meghatározták és garantálták a termékek tulajdonságait, és képesek voltak a szűk határidőket betartva, feszes menedzsmenttel végigvinni a tervezés fázisaitól a gyártásig a teljes folyamatot. Ez erősen eltér a hagyományos funkcionális szervezeti egységekre épülő modelltől (motor tervezés, formaterv, gyártási előkészületek szerinti felépítés alkalmazása), ahol a részlegek lassan haladtak, és komótos rendben továbbították inkább egymásra épülő szerkezetben a munka különböző fázisait egymás között, inkább szekvenciális, mint átfedő fázisokat alkalmazva.

A folyamat eredménye az lett, hogy 1980-ra a japán autógyártás meghaladta az USA termelését évi 11 millió darabbal, és ez a folyamat tovább folytatódott. A legjobb amerikai gyárak az innováció gyors átvétele miatt egy évtizeddel később már közel hasonló eredményeket értek el, mint a leghatékonyabb japánok, de az időszak végére a japán autóipar a korábinál nagyságrendekkel erősebb, a világ élvonalába tartozó pozíciót tudott elérni, melyből a versenytársak felzárkózása után sem veszített meghatározó mértékben. Miközben zajlott az adaptálás, az 1990-es évtizedben kezdtek látszani a folyamat határai. A folyamatos fejlesztés elképzelése, mely állandóan további növekedést próbál elérni a hatékonyságban a gyártási technológiában, egy sor olyan új problémát és praktikus korlátot is feltárt, ami korábban kevésbé volt nyilvánvaló. A gyártók számára egyre többször jelentett problémát a földrajzi távolságok leküzdése, különösen a tengerentúli viszonylatban, a termékek változatossága egy szint fölött egyre többször okozott problémát a folyamatszervezésben, és a hatékonyság növelésének akadályává vált. A fejlesztésben egyre komplexebbé váltak a folyamatok, aminek egyik következménye az lett, hogy a gyakori modellváltás és a széles termékskála extrém magas fejlesztési költségeket generált, ami már a termékek árszintjének versenyképességét veszélyeztette, eközben a környezetvédelmi és újrahasznosítási szempontok megjelenése is igen jelentős többletköltséget jelentett a tervezésben és a gyártásban egyaránt. Az adaptáció a japán autóiparban ráadásul korlátozottan valósult meg, hiszen a Toyota és a Honda modelljét még a többi gyártó sem tudta teljesen követni és átvenni.

A modell tehát rendkívül agresszív versenystratégiára épül, azonban ez a nemzetközi dimenzióra fókuszált, nem a belföldi piacra. A japán autógyártók tehát sokkal inkább versenyeztek a nagy növekedési időszakban a más régiókba tartozó konkurensekkel, mint egymással. Most vizsgáljuk meg az értéklánc felépítését, továbbra is a verseny motívumait keresve!

A japán autóipar egyik sajátos jellegzetessége az a megoldás, hogy a beszállítók nagyfokú integrációval szinte tagvállalati szinten épültek be az egyes gyártókhoz. Ez a modell a japán vállalati és szervezési kultúrába jól illeszkedik, ugyanakkor a nagyfokú integrációval együtt is képes hozni a kiszervezési modellek előnyeit, elsősorban a fókuszálás és szervezés összpontosítása révén elérhető magasabb hatékonyság révén. A modellt a Powell (1990) a piaci és hierarchikus felépítéssel szemben hálózatiaként írja le, melyben számos olyan jellegzetesség azonosítható, amely hatékonyan támogatja a végtermék minél jobb versenyképességét.

2. táblázat: A gazdasági szervezetek formáinak sajátosságai

| tulajdonságok | piaci | hierarchikus | hálózati |
|-------------------------|--|-----------------------------------|-------------------------------|
| a kapcsolat alapja | szerződéses viszonyok és tulajdonjogok | alkalmazotti, tulajdonosi viszony | együttműködés, kiegészítés |
| kommunikáció formája | árak | gyakorlatok | kapcsolatok |
| konfliktuskezelés módja | alkudozás | adminisztratív eszközök | kiegyensúlyozott kommunikáció |
| rugalmasság foka | magas | alacsony | közepes |
| elköteleződés foka | alacsony | magas, esetleg közepes | közepes, esetleg magas |
| kommunikáció hangnem | precizitás | formalitás | nyitott, kölcsönös formák |
| döntési mechanizmusok | önálló | függő | kölcsönösen függő |

Forrás: Saját táblázat Powell (2000) alapján

Mint látható, a jól koordinált, de magas fokon integrált hálózati jellegű modell – ahol a közvetlen hierarchia kötöttségei nem jelentkeznek magas szinten, a piacnál viszont stabilabb és kölcsönösebb a viszonyrendszer – számos olyan rugalmassági előnnyel rendelkezik, amely jól kihasználható az olyan folyamatrendszerekre, mint amilyen az autógyártás teljes értéklánca mentén előáll. Abban, hogy a termékfejlesztés ideje kétharmadára csökkent a minőség javítása mellett, kulcsfontosságú volt az együttműködő beszállítók szerepe.

A japán gazdaságra jellemző integrált beszállító láncok működésében azonban tetten érhető a versenyző motívum szerepe is.

Ahmadjian és Lincoln (2000) tanulmányukban ezt a kapcsolatrendszeret vizsgálták, melynek fontos elemei a hosszú távú beszállítói viszony fenntartása, az intenzív együttműködés, kereszt-tulajdonlás, és a gyakori kölcsönös cserék és átfedések a személyi állományban és a technológiában egyaránt. Ezeknek a viszonyoknak – ahogy korábban is láttuk – egyedi sajátossága, hogy a viszonyok nem piaci és nem hierarchikus szerkezetben épülnek fel. A nagyfokú bizalom és a hosszú távú együttműködés révén valósul meg az a stabil kapcsolat, amely a közös termékfejlesztési stratégia alapjává válik, melynek keretei között megvalósul az innovációs költségek és felelőségek megosztása, és a folyamatos fejlesztésben alkalmazott, költségcsökkentést célzó végtelen ciklusok sorozata.

Egy jellemző eset említ ezzel kapcsolatban Ahmadjian és Lincoln, melyből látható, hogy a versenyzői attitűd jelenléte is megtalálható a japán autóiipari modellben. A Toyota egyik régi állandó beszállító partnere, amely céggel az 1990-es évek közepéig kifejezetten mély erős kapcsolatot alakított ki az elektronikai beszállító Denso volt. A Toyota amerikai gyártóbázisának telepítésekor a Denso is megkezdte tevékenységét a kontinensen, és természetes módon a helyi, tehát amerikai autógyártókkal való beszállító viszonyt is kiépítette. Amikor ez a kapcsolat – a japán modellhez hasonló módon – az innovációs együttműködés területére is kezdett kiterjedni, a Toyota és a Denso viszonya látványosan megromlott. Különösen durva volt az, hogy a Nissan amerikai leánya számára is szállítottak, ami szigorú tabu volt és maradt Japán területén belül.

Sakakibara és Porter (2001) arra keresi a választ, hogy a japán iparban is teljesül-e az az összefüggés, hogy az erősen versenyző piacok versenyképessége nagyobb, és így a szélesebb nemzetközi versenyben is jobban megállják a helyüket. A mérés során a piaci koncentráció helyett – melyet tipikusan alkalmazni szokás hasonló helyzetben – a piaci részesedések stabilitásából képeztek magyarázó változót, mellyel a rivalizálás egyik fontos jellemző tulajdonságát tudták beépíteni. A mérések eredménye azt mutatta, hogy a japán iparban ez a negatív kapcsolat – egy meghatározott késleltetéssel – de egyértelműen kimutatható.

4.1. Összefoglalás

Az áttekintés alapján látható, hogy a versenyző motívumok folyamatosan jelen vannak, és meghatározó szerepük van a japán modellben is, ugyanakkor egészen más formában, mint ahogy hagyományosan a piaci versenyről, és a kapitalizmus működéséről gondolkodunk. Megjelenik a verseny az egyéni karrierek rendkívül szigorúan szabályozott és élethosszig meghatározó alakulási módjában, megjelenik a nemzetközi konkurenciával folytatott kifejezetten erős verseny, és a beszállítói láncok koordinációjában is szerepe van a bezárkózó, titkolózó modellnek.

Sakakibara és Porter eredményei igazolni látszanak azt a feltevést, hogy a japán autóipar versenyző modellől távol álló struktúrája nem feltétlenül hozza meg a versenyképességet: az extrém piacszervezési mód képes volt a korábbi, felzárkózó és innovációs ciklusok idején az állami beavatkozással együtt egy dinamikus, expanzív, utoléró és legyőző politikára megtámogatására. Ugyanakkor ezután a fázis után az egykori úttörőknek már azokkal a korábban legyőzött vállalatokkal kell versenyezniük, amelyek a lehető leggyorsabban adaptálták el a győztes technológiáját, így az előnyök egyre kisebbek lehetnek. Ha ezen mérési eredmények állnak közelebb a valósághoz, akkor a japán történet egy rendkívül jól menedzselt utolérési történet, mely lezárultával a japán érdekek is arra mutatnak, hogy a piaci verseny mechanizmusaira van szükség a fogyasztói jólét maximalizálásához.

5. Következtetések

A versenypolitika, a verseny intenzitásának kapcsolata gazdasági növekedéssel és a termelékenységgel több mechanizmuson keresztül is megvalósulhat az elméleti eredmények alapján. Ugyanakkor empirikusan (a módszertani nehézségeken túl is) nehezen mérhető ez a kapcsolatrendszer, hiszen a versenypolitika és a versenyző környezet általában fennálló adottság, miközben a vizsgálat inkább akkor lenne kivihető, ha több információval rendelkeznénk arról, hogy mi történik a verseny felfüggesztésének hatására, amely eset nem jellemző a modern kapitalizmus gazdaságokban. A versenypolitikában ritkán figyelhető meg olyan nagymértékű változás, ami ezzel együtt csak bizonyos területek érintene, így nincs megfelelő kiindulás az elemzésekhez. Az áttekintett tanulmányok gyakran más közeli politikák megváltozásával együtt vizsgálják a versenypolitika hatásait.

A versenyt élénkítő liberalizációs politikák hatását befolyásolja a technológiai fejlettség. Ennek iránya azonban nem egyértelmű, azaz nem világos, hogy a technológiai konvergencia miatt ez inkább a lemaradó iparágaknak kedvez, vagy a külföldi cégek belépésének megakadályozása érdekében inkább a fejlett iparágak tesznek erőfeszítéseket termelékenységük javítására. A kérdés különösen releváns Magyarország és a hozzá hasonló országok szemszögéből a rendszerváltást követő piacnyitás, privatizáció és liberalizáció kapcsán.

Ehhez kapcsolódva egyfajta logikai kitérővel a XX. század második felében megvalósult elképesztő japán növekedési teljesítmény vizsgálatával mutattunk be egy olyan elemet, ahol igen eredményes gazdasági fejlődés valósult meg alapvetően nem versenyző modellben. A témával foglalkozó irodalom fontosabb eredményei alapján több markáns következtetés is adódik. Egyrészt látható, hogy a verseny, mint gazdasági koordinációs mechanizmus ebben a folyamatban is lényeges szerepet kapott, ugyanakkor nem ez volt a kulcstényező. Másrészt egy olyan egyszerű, és nehezen megismételhető eredményről van szó, amiből nem alakítható fenntartható, hosszú távon működtethető modell hasonlóan dinamikus eredményességgel.

A kutatásban megvizsgált másik terület a kiskereskedelem alakulása volt. Magyarországon a kiskereskedelmi szektor a rendszerváltás után alapvetően liberalizált keretek között működött. A kilencvenes évek második felétől folyamatosan épültek országszerte bevásárlóközpontok (plázák), majd hipermarketek. Az élelmiszer kiskereskedelemben jelen vannak nemzetközi és magyar tulajdonosi háttérű szupermarket láncok. A versenyhivatal aktivitása ezen a területen alapvetően a fogyasztóvédelmi ügyekre és a fúziókontroll területeire korlátozódott.

A rendszerváltás utáni korai időszakban egy erősen versenyző modellben nemzetközi összehasonlításban nem sikerült érdemben javítani az ágazat termelékenységét. Ugyanakkor a liberalizációval bejöttek a szektor meghatározó nemzetközi szereplői, és a piac konszolidációjával együtt növekedni kezdett a termelékenység. Az utóbbi időszak versenykorlátozó hatású intézkedései esetében ugyanakkor több lényeges kérdés is felmerült ezek várható hatásaival kapcsolatban, de még nem telt el a szükséges idő ahhoz, hogy ezek érdemben vizsgálhatóak legyenek. Mindez az újabb kutatási eredményekkel kiegészítve jó témát adhat az elemzés továbbviteléhez a következő időszakban.

Hivatkozások

- Ábel, István. 1995. „Csoda a piacgazdasági átmenetben”. *Közgazdasági szemle* 42 (10): 942–54.
- Aghion, Philippe, Nick Bloom, Richard Blundell, Rachel Griffith, és Peter Howitt. 2005. „Competition and innovation: An inverted-U relationship”. *The Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 701–28.
- Aghion, Philippe, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter Howitt, és Susanne Prantl. 2004. „Entry and productivity growth: Evidence from microlevel panel data”. *Journal of the European Economic Association* 2 (2-3): 265–76.
- Aghion, Philippe, Robin Burgess, és Stephen J. Redding. 2008. „The Unequal Effects of Liberalization: Evidence from Dismantling the License Raj in India”. *American Economic Review* 98 (4): 1397–1412.
- Aghion, Philippe, Robin Burgess, Stephen Redding, és Fabrizio Zilibotti. 2006. „The unequal effects of liberalization: Evidence from dismantling the License Raj in India”. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w12031>.
- Aghion, Philippe, és Rachel Griffith. 2008. „Competition and growth: reconciling theory and evidence”. <http://eprints.ucl.ac.uk/16507/>.
- Aghion, Philippe, és Peter Howitt. 1992. „A model of growth through creative destruction”. *Econometrica* 60 (2): 323–51.
- Ahmadjian, Christina L. – Lincoln, James R. 2000. „Keiretsu, governance, and learning: Case studies in change from the Japanese automotive industry.” Institute of Industrial Relations, University of California, Berkeley, Working Paper sz. 76, 2000 május 19.
- Amable, Bruno, Lilas Demmou, és Ivan Ledezma. 2010. „Product market regulation, innovation, and distance to frontier”. *Industrial and Corporate Change* 19 (1): 117–59.
- Bai, Gao 1997 „Economic ideology and Japanese industrial policy, Economic ideology and Japanese industrial policy Developmentalism from 1931 to 1965” Cambridge University Press 1997
- Bartelsman, Eric J., John Haltiwanger, és Stefano Scarpetta. 2004. „Microeconomic evidence of creative destruction in industrial and developing countries”. Tinbergen Institute Discussion Paper. <http://www.econstor.eu/handle/10419/86370>.
- Basker, Emek. 2005a. „Selling a cheaper mousetrap: Wal-Mart’s effect on retail prices”. *Journal of Urban Economics* 58 (2): 203–29.
- . 2005b. „Job creation or destruction? Labor market effects of Wal-Mart expansion”. *Review of Economics and Statistics* 87 (1): 174–83.
- Békés, Gábor, László Halpern, és Balázs Muraközy. 2011. „A teremtő rombolás szerepe a vállalati termelékenység alakulásában Magyarországon”. *Közgazdasági Szemle* 58 (2): 111–32.

- Bertrand, Marianne, és Francis Kramarz. 2002. „Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry”. *The Quarterly Journal of Economics* 117 (4): 1369–1413.
- Boylaud, Olivier, és Giuseppe Nicoletti. 2001. „Regulatory reform in retail distribution”. *OECD Economic studies* 32 (1): 253–74.
- Cole, Harold L., és Lee E. Ohanian. 2004. „New Deal policies and the persistence of the Great Depression: A general equilibrium analysis”. *Journal of Political Economy* 112 (4): 779–816.
- Cusumano, Michael A 1994 „The limits of „lean” Sloan *Management Review*, 35(4): 27-32.
- Dixit, Avinash K., és Joseph E. Stiglitz. 1977. „Monopolistic competition and optimum product diversity”. *The American Economic Review* 67 (3): 297–308.
- International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 2013 „Doing Business 2013 - Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises” International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank Washington, DC <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>.
- Goetz, Stephan J., és Hema Swaminathan. 2006. „Wal-Mart and County-Wide Poverty*”. *Social Science Quarterly* 87 (2): 211–26.
- Gordon, Robert J. 2004. „Why was Europe left at the station when America’s productivity locomotive departed?” National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w10661>.
- Griffith, Rachel. 2008. „Supermarkets and planning regulation”. Vol. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1141619.
- Griffith, Rachel, Rupert Harrison, és Helen Simpson. 2010. „Product Market Reform and Innovation in the EU”. *The Scandinavian Journal of Economics* 112 (2): 389–415.
- Grossman, Gene, és Elhanan Helpman. 1991. „Innovation and growth in the world economy” Cambridge, MIT Press 1991
- GVH. 2014. „»Verseny és Termelékenység« - Irodalmi áttekintés”. Elérés március 12. http://www.gvh.hu/hosting.ionlab.net/domain2/files/modules/module25/pdf/print_elemezsek_gvhtanulmanyok_verseny_termelekenyseg_2007_07.pdf.
- Halpern, L., és B. Muraközy. 2011. „A verseny és az innováció összefüggései: elméleti megközelítések és számszerű eredmények (Competition and innovation: theoretical approaches and quantitative results)”. *Competition and regulations*, Budapest: Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences, forthcoming.
- Hart, Oliver D. 1983. „The market mechanism as an incentive scheme”. *The Bell Journal of Economics*, 366–82.

- Haskel, Jonathan, és Raffaella Sadun. 2012. „Regulation and UK retailing productivity: evidence from microdata”. *Economica* 79 (315): 425–48.
- Hausman, Jerry, és Ephraim Leibtag. 2007. „Consumer benefits from increased competition in shopping outlets: Measuring the effect of Wal-Mart”. *Journal of Applied Econometrics* 22 (7): 1157–77.
- Hsieh, Chang-Tai, és Peter J. Klenow. 2009. „Misallocation and manufacturing TFP in China and India”. *The Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1403–48.
- Jia, Panle. 2008. „What Happens When Wal-Mart Comes to Town: An Empirical Analysis of the Discount Retailing Industry”. *Econometrica* 76 (6): 1263–1316.
- Johnson, Chalmers 1982 „Miti and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy: 1925-1975” Stanford University Press 1982
- Juhász, Anikó, Antal Seres, és Márta Stauder. 2008. „A kereskedelem koncentrációja” 2008 <http://mek.oszk.hu/11400/11448/11448.pdf>
- Kornai, János. 2011. „Gondolatok a kapitalizmusról: négy tanulmány” Akadémiai Kiadó, 2011
- Központi Statisztikai Hivatal. 2009. „Magyarország Nemzeti Számlái 1995-2007”. KSH. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/monsz/monsz9507.pdf>.
- . 2010. „Magyarország Nemzeti Számlái 2007-2009”. KSH. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/monsz/monsz0709.pdf>.
- . 2011. „Magyarország nemzeti Számlái 2008-2010”. KSH. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/monsz/monsz0810.pdf>.
- . 2013. „Magyarország Nemzeti Számlái 2010-2012”. KSH. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/monsz/monsz1012.pdf>.
- Lewis, William W. 2008. „A termelékenység ereje” Budapest: Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja 2008
- Lucas Jr, Robert E. 1988. „On the mechanics of economic development”. *Journal of monetary economics* 22 (1): 3–42.
- Meyer, Margaret A., és John Vickers. 1997. „Performance comparisons and dynamic incentives”. *Journal of Political Economy* 105 (3): 547–81.
- Mitchell, Janet. 1998. „Bankruptcy experience in Hungary and the Czech Republic”. The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School, Working Paper, sz 211. <http://wdi.umich.edu/files/publications/workingpapers/wp211.pdf>.
- Motta, Massimo. 2007. „Versenypolitika (Elmélet és gyakorlat)” Budapest: Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központja 2007
- Neumark, David, Junfu Zhang, és Stephen Ciccarella. 2008. „The effects of Wal-Mart on local labor markets”. *Journal of Urban Economics* 63 (2): 405–30.

- Nickell, Stephen J. 1996. „Competition and corporate performance”. *Journal of political economy*, 724–46.
- Nicoletti, Giuseppe, és Stefano Scarpetta. 2003. „Regulation, productivity and growth: OECD evidence”. *Economic policy* 18 (36): 9–72.
- Powell, Walter W. 2000. „Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization” *Research in Organizational Behavior* Vol. 12 (2000): 295-336.
- Sachs, Jeffrey D., Andrew Warner, Anders Åslund, és Stanley Fischer. 1995. „Economic reform and the process of global integration”. *Brookings papers on economic activity*, 1–118.
- Sadun, Raffaella. 2014. „Does planning regulation protect independent retailers?” *National Bureau of Economic Research*. <http://www.nber.org/papers/w19797>.
- Sakakibara, Mariko, and Porter, Michael E. 2001. „Competing at home to win abroad: evidence from Japanese industry.” *Review of Economics and Statistics* 83.2 (2001): 310-322.
- Scharfstein, David. 1988. „Product-market competition and managerial slack”. *Rand Journal of Economics* 19 (1): 147–55.
- Schivardi, Fabiano, és Eliana Viviano. 2011. „Entry Barriers in Retail Trade*.” *The Economic Journal* 121 (551): 145–70.
- Strömberg, Per. 2000. „Conflicts of interest and market illiquidity in bankruptcy auctions: Theory and tests”. *The Journal of Finance* 55 (6): 2641–92.
- Valentinyi, Ákos. 1995. „Endogén növekedélmélet”. *Áttekintés. Közgazdasági Szemle* 6: 582–94.
- Wacziarg, Romain, és Karen Horn Welch. 2008. „Trade Liberalization and Growth: New Evidence”. *The World Bank Economic Review* 22 (2): 187–231. doi:10.1093/wber/lhn007.
- Wihlborg, Clas, Shubhashish Gangopadhyay, és Qaizar Hussain. 2001. „Infrastructure requirements in the area of bankruptcy law”. *Brookings-Wharton papers on financial services* 2001 (1): 281–329.